www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410
Quarta-feira,
29 de julho de 2026
Ano XXII - Nº 5.634

Empresas & Negócios

Empresas & Negócios do AGRO
agronegocio@netjen.com.br
Nesta edição temos um Suplemento de Agronegócio que aborda os principais assuntos do setor.

MAT / Divulgação

Antes do primeiro real investido, mudar de ideia custa uma reunião. Depois, custa um negócio

A maioria das empresas está genuinamente aberta ao que uma pesquisa de mercado diz. O problema é o momento em que ela é realizada.

Acompanhamos, ao longo do tempo, três casos parecidos entre si. Pessoas que tinham uma ideia de negócio e procuraram pesquisa de mercado antes de abrir a empresa, antes de alugar ponto, contratar equipe ou investir qualquer capital. Em dois desses casos, a pesquisa confirmou o que a intuição já apontava, a ideia era boa e o negócio se mostrava viável financeiramente.

Já no terceiro, a ideia também era boa, mas o problema estava na conta. O mercado até validava a proposta, só que os números não fechavam de um jeito que sustentasse a operação no médio prazo.

Mesma qualidade de percepção nos três casos, resultado financeiro diferente.

Nestes casos, a diferença não foi a intuição de quem empreende, foi o momento em que a pesquisa entrou. Nos três, ela chegou antes do primeiro real investido, o que significa que, no terceiro caso, descobrir que a conta não fechava custou uma pesquisa, não um negócio inteiro.

Essa é a exceção, não a regra. Em algumas das empresas que acompanhamos, a pesquisa chega depois que recursos já foram comprometidos, verba aprovada, contratação feita, ponto alugado, anúncio marcado.

Nesse cenário, ela deixa de ter função estratégica, mesmo que todos na sala estejam genuinamente dispostos a mudar de ideia. O comprometimento organizacional já fechou as portas que a pesquisa deveria ter ajudado a abrir ou fechar antes.

O momento da pesquisa

Isso muda a pergunta que interessa fazer. Não deve ser "estamos abertos ao que a pesquisa disser", mas sim "em que ponto do processo a pesquisa está entrando, e quantas decisões já foram tomadas antes dela?".

Divulgação

Juliana Saboia

> "O custo de mudar de ideia não é fixo, ele cresce junto com o comprometimento acumulado. No início de um projeto, voltar atrás custa uma reunião desconfortável. Depois de contratar equipe, custa desligamento. Depois de anunciar ao mercado, custa reputação.

Uma pesquisa que chega depois do orçamento aprovado não testa hipótese, apenas documenta uma trajetória que já não tem mais saída. Uma pesquisa que chega antes do primeiro real investido ainda tem poder de mudar o rumo, porque o custo de reversão nesse momento é baixo.

E aqui, chegamos a um ponto crucial: "reversão" é a palavra que a maioria das empresas subestima. O custo de mudar de ideia não é fixo, ele cresce junto com o comprometimento acumulado. No início de um projeto, voltar atrás custa uma reunião desconfortável. Depois de contratar equipe, custa desligamento. Depois de anunciar ao mercado, custa reputação. Por isso, a pesquisa só cumpre sua função de reduzir risco quando acontece na etapa em que o custo de mudança ainda é baixo.

Depois disso, ela vira justificativa, por mais rigorosa que tenha sido a metodologia.

Calendário e efeito prático

Na Palco, uma das primeiras perguntas que fazemos antes de aceitar desenhar uma pesquisa não é sobre o objeto de estudo. É sobre o calendário da decisão. O que já foi comprometido, o que ainda está em aberto e quando a pesquisa precisa entregar resposta para ainda ter efeito prático sobre o que a empresa vai fazer.

Quando descobrimos que a resposta só vai chegar depois que a decisão já se tornou irreversível na prática, o trabalho muda de natureza. Deixa de ser inteligência de decisão e passa a ser apenas leitura de retrovisor, ainda que ninguém tenha planejado assim.

Reduzir risco antes da decisão exige, portanto, menos disposição filosófica para mudar de ideia e mais disciplina de calendário. Trazer a pesquisa para o momento em que ela ainda pode alterar o que será feito, e não para o momento em que só resta explicar o que já foi feito.

É uma mudança de posição no processo, não de atitude diante do dado.

Antes de aprovar orçamento, contratar equipe ou marcar data de anúncio, vale perguntar se a pesquisa já entrou na conversa, ou se vai entrar tarde demais para importar. Se a resposta for a segunda, o problema não vai aparecer no relatório final. Vai aparecer bem antes, na hora em que a empresa decidir o que fazer com ele.

(Fonte: Juliana Saboia é sócia da Palco Inteligência de Negócios. Mestre em Administração e especialista em Marketing).

Negócios em Pauta

Shironosov_CANVA

R$ 52 mil para impulsionar 25 empresas do audiovisual de SP

Produtoras de cinema, séries, conteúdo digital, podcasts e animação, além de distribuidoras, agências e empresas de tecnologia e dados para o setor audiovisual podem se habilitar para a 5ª edição do Amplifica Cine, programa da Prefeitura de São Paulo que oferece aporte financeiro de R$ 52 mil, mentorias e oficinas para a construção de planos de desenvolvimento personalizados para 25 empreendimentos selecionados. As inscrições ficam abertas até 23 de agosto de 2026 pelo site adesampa.com.br/amplificacine. O programa tem como foco impulsionar negócios em operação e busca ampliar sua sustentabilidade, rentabilidade e escala, contribuindo para o fortalecimento da economia criativa na cidade. Leia a coluna completa na página 3

News@TI

AI/Security Talks Bahia 2026

Security Talks Bahia 2026 debate IA e inovação para transformar a segurança

@ A transformação digital tem redefinido a forma como organizações públicas e privadas protegem seus ativos, pessoas e operações. Nesse cenário, Salvador recebe, no dia 2 de setembro, o Security Talks Bahia 2026, evento promovido pela Avantia - Tecnologia e Segurança que reunirá especialistas, executivos e gestores para debater as principais tendências da segurança corporativa, gestão de riscos, inteligência artificial e inovação tecnológica. Realizado desde 2017, o Security Talks consolidou-se como um dos principais fóruns de discussão sobre segurança no Brasil, promovendo a troca de experiências entre profissionais de diferentes segmentos e fortalecendo a integração entre tecnologia, inteligência e gestão. Voltado a gestores, diretores e tomadores de decisão dos setores público e privado, o encontro abordará como a inovação vem impulsionando operações mais eficientes, inteligentes e resilientes diante dos desafios atuais (http://bit.ly/4yqTUxf). Leia a coluna completa na página 2

Como simplificar a integração digital nas operações empresariais

Independente do setor de atuação, cada vez mais as empresas precisam conectar várias operações.

Pesquisa revela que IA na Advocacia ainda exige capacitação, supervisão e soluções

Levantamento mostra que 90,3% das pessoas respondentes acreditam que ferramentas desenvolvidas especificamente para a Advocacia brasileira são mais seguras e eficientes do que soluções genéricas.

IA no marketing: o abismo entre o ROI que sentimos e o ROI que provamos

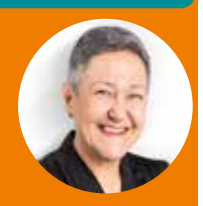
Quase nove em cada dez empresas já usam IA de forma regular em pelo menos uma função, segundo o relatório State of AI 2025, da McKinsey, feito com quase 2.000 organizações em mais de 100 países. É praticamente unanimidade.

As regras da internet estão mudando. Agora elas também alcançam a economia do conhecimento

A regulamentação das plataformas digitais deve alterar a rotina de produtores de conteúdo, professores, especialistas e empreendedores que vendem cursos online, mentorias, comunidades digitais e outros produtos baseados em conhecimento.

Para informações sobre o
MERCADO FINANCEIRO
faça a leitura do
QR Code com seu celular

A Mente do Cliente

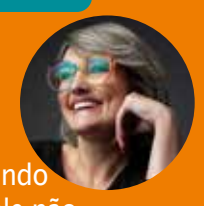


Quando uma decepção também adoece o corpo

Neiva Mendes

Leia na página 7

A Outra Sala



Escrever o fim do mundo para que ele não aconteça.

Ana Luisa Winckler

Leia na página 4

OPINIÃO

A alta liderança precisa criar agentes de IA? Depende

Breno Vaz (*)

Recentemente ouvi uma pergunta que continuou comigo por dias: "Todos os líderes da alta gestão precisam saber criar agentes de IA?" Minha resposta foi imediata e sincera: não sei, preciso pensar.

A honestidade me pareceu mais útil do que uma resposta rápida, principalmente porque a pergunta mistura competências técnicas com capacidade de liderança.

Quanto mais refleti sobre o tema, mais percebi que existem duas perguntas diferentes escondidas ali. A primeira é: saber criar agentes de IA se tornou necessário para gerar valor real para a empresa? A segunda: essa habilidade torna um líder sênior mais preparado para gerir equipes que desenvolvem e utilizam IA? E as respostas, na minha visão, não são as mesmas.

Para a primeira, minha resposta é não. Criar agentes não deve ser pré-requisito para executivos da alta liderança. O papel da gestão continua sendo definir prioridades, montar times, avaliar impacto, direcionar investimentos e cobrar resultados. Um CFO não precisa programar os modelos financeiros usados pela empresa. Um CMO não precisa configurar algoritmos de mídia. Liderança não se mede pela execução técnica individual.

Já para a segunda pergunta, a resposta muda. Entender como os agentes funcionam, quais são seus limites e onde podem gerar valor torna qualquer líder mais preparado para tomar decisões. Não para executar, mas para avaliar melhor. Para fazer perguntas mais precisas. Para distinguir soluções que resolvem problemas reais daquelas que apenas impressionam em uma demonstração.

Nos últimos meses, muitos profissionais viveram algo parecido com o conceito de *PR* no esporte, o famoso *personal record*. Pessoas que nunca programaram começaram a criar automações, agentes e protótipos funcionais. Isso é legítimo e merece reconhecimento. Existe um ganho real de repertório e autonomia acontecendo dentro das empresas.

Mas há uma diferença importante entre conquistar um PR e estar pronto para uma competição olímpica. Criar algo funcional não significa, necessariamente, que aquilo está preparado para operar em escala, atender clientes reais ou sustentar processos críticos. E talvez uma das habilidades mais importantes da liderança neste momento seja justamente desenvolver clareza para separar evolução interna de maturidade de mercado.

Esse é um ponto que considero pouco discutido: a capacidade de construir deixou de ser uma grande barreira competitiva. Hoje, praticamente qualquer profissional consegue criar um agente, um chatbot ou uma automação com ferramentas acessíveis. A velocidade de criação se democratizou de forma impressionante, mas isso também inundou o mercado de soluções criadas mais para demonstrar capacidade técnica do que para resolver problemas relevantes.

Estamos entrando em uma fase em que criar deixou de ser o diferencial. O verdadeiro valor passa a estar na capacidade de identificar o problema certo, entender o contexto de negócio e sustentar soluções no longo prazo. Porque é relativamente fácil construir algo que funciona em uma reunião de apresentação. Difícil é construir algo que continue relevante diante da complexidade do dia a dia.

Por isso, acredito que a alta liderança deveria concentrar menos energia em aprender a desenvolver agentes e mais em aprender a avaliá-los. Algumas perguntas ajudam nesse processo: essa solução resolve um problema que realmente importa para a empresa ou apenas demonstra capacidade técnica? Existe clareza sobre quem manterá, evoluirá e responderá por ela ao longo do tempo? E, talvez a principal: se um cliente utilizasse a solução amanhã e me desse um feedback duro, eu ficaria animado para evoluir ou envergonhado por ter entregue?

No fim, estamos vivendo um momento em que a IA amplia drasticamente a capacidade de execução. Mas a responsabilidade de decidir o que vale a pena executar continua sendo humana. Talvez o debate mais importante para a alta liderança não seja saber criar agentes, mas conseguir distinguir o que gera valor real daquilo que apenas parece um *Personal Record*.

(*) VP de Gente e Jurídico da Conexa.

Uma volta em grande estilo

O caráter @ ficou esquecido num canto do teclado das máquinas de escrever durante um século; só chegou ao mundo dos computadores e smartphones porque os teclados destes foram simplesmente copiados dos daquelas máquinas.

Vivaldo José Breternitz (*)

Ales_Munt_CANVA

Mas o velho @ voltou à cena, e em grande estilo: aparece em bilhões de endereços eletrônicos ora existentes e nos cerca de 400 bilhões de e-mails remetidos todos os dias.

E como isso aconteceu? Em 1971, Ray Tomlinson era um profissional de informática que prestava serviços ao governo americano em um projeto ligado à ARPANET, a rede de computadores que precedeu a Internet. Havia desenvolvido um programa chamado SNDMSG que servia para a troca de mensagens entre os envolvidos no projeto; mas havia um detalhe: o programa exigia que todos os usuários utilizassem o mesmo computador (um PDP-10), e, atenção: era a mesma máquina, e não uma igual; as mensagens ficavam sempre armazenadas no mesmo computador!

Buscando aperfeiçoar o processo, Tomlinson criou uma versão do programa que possibilitava a troca de mensagens entre diferentes máquinas. Para isso, era necessário que o emissor da mensagem identificasse o destinatário, dizendo seu nome e para qual máquina a mensagem deveria ser enviada; nesse momento, começou a ser utilizado o símbolo @ e surgiu a estrutura atual de endereços eletrônicos, alguma coisa como "receptor@maquinatal".

E por quê @? Segundo Tomlinson, porque o símbolo @ era utilizado em alguns idiomas, dentre o eles o inglês, para indicar preços unitários, algo como "10 laranjas @ (por) R$ 1 cada"; em inglês, este "por" é escrito como "at", que também pode significar "em" ou "na", o que justifica a estrutura acima mencionada: "receptor @ (na) máquina tal".

Além disso, por não ser um caráter comum, haveria menos risco de que houvesse erros quando de seu uso.

O primeiro e-mail entre duas máquinas, curiosamente instaladas lados a lado, foi enviado em 1971 e seu conteúdo foi "QWERTYUIOP", as dez letras que compõem a primeira linha de letras dos teclados.

O @ fora incorporado aos teclados das máquinas de escrever ao redor de 1880, mas parece que no latim utilizado no século VI o símbolo já era usado, com um significado análogo ao que já mencionamos, voltado para o mundo das transações comerciais. Em português e espanhol, confirmando essa teoria, o @, mesmo antes dos computadores, designava uma unidade de peso, a arroba.

Nos idiomas em que não era comum o uso do @ com significado voltado aos negócios, a popularização dos e-mails gerou nomes curiosos para o caráter: em alguns casos, ele é chamado "caracol", como no francês (escargot) e italiano (chiocciola). De forma semelhante, é chamado em húngaro "kukac" (verme).

Em outros países e idiomas também se faz referência a animais: Alemanha, kammeraffe (macaco-aranha); Russia, sobaka (cão); Polônia, małpa (macaco); Romenia, coadă de maimuţă (cauda de macaco) etc.

O @ tornou-se tão importante que até ganhou um sinal próprio em Código Morse, sendo o único símbolo adicionado ao Código desde a Primeira Guerra Mundial.

Realmente nada mal para quem estava esquecido num cantinho...

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas – vjnitz@gmail.com.

Mais de 66% das edtechs brasileiras nunca receberam investimento, aponta estudo

Mais de 66% das edtechs brasileiras nunca receberam investimento externo. Ainda assim, boa parte dessas empresas conseguiu consolidar seus negócios e hoje compõem um ecossistema mais maduro e resiliente do que o mercado imagina. É o que mostra o estudo inédito "O Perfil das Edtechs Brasileiras", realizado pela Associação Brasileira de Startups (ABStartups) em parceria com o Núcleo de Política e Gestão Tecnológica da Universidade de São Paulo (PGT USP).

Com base na análise de 368 edtechs brasileiras, o estudo revela um ecossistema que cresce de forma sustentável, mesmo diante da dificuldade de acesso a capital. Entre as startups mapeadas, 44,6% estão em operação há mais de cinco anos, indicando que boa parte delas conseguiu consolidar seus modelos de negócio por meio da geração de receita própria. Para alcançar essa sustentabilidade, a capacidade de adaptação foi determinante. Segundo o estudo, 59,7% das startups já pivotaram — ou seja, mudaram seu modelo de negócio ou estratégia ao longo da trajetória.

"Quando observamos os resultados em conjunto, vemos um ecossistema que amadureceu mesmo enfrentando restrições de capital. A combinação entre capacidade de adaptação, foco em modelos escaláveis e aproximação com o mercado corporativo mostra que as edtechs brasileiras encontraram caminhos para crescer

Foto: César Gavíria/Pexels

de forma consistente e gerar valor", afirma Cláudia Schulz, CEO da ABStartups.

Outro destaque é a consolidação do segmento corporativo como principal frente de atuação das edtechs. O modelo B2B lidera com 38,1% das intenções de atuação, seguido pelo B2B2C, com 32,7%, demonstrando que empresas e instituições de ensino se tornaram importantes impulsionadoras do crescimento dessas startups. "A educação corporativa e o fornecimento de tecnologia para grandes instituições são hoje algumas das frentes mais promissoras para as edtechs. Existe uma demanda crescente por soluções que aumentem a eficiência, a escala e a qualidade dos processos de aprendizagem, e as startups brasileiras têm respondido a esse movimento", avalia Schulz.

O estudo também mostra que as edtechs operam com estruturas enxutas e modelos altamente escaláveis. Mais da metade das empresas possui equipes de até cinco colaboradores, enquanto o modelo SaaS (Software as a Service) é o mais adotado pelo setor, reforçando a busca por eficiência operacional.

Embora apenas 11% das startups já tenham expandido suas operações para outros países, o interesse pela internacionalização é expressivo: 61,3% afirmam que pretendem levar seus negócios para mercados internacionais, indicando que esse deve ser um dos próximos movimentos do ecossistema.

O levantamento completo reúne ainda informações sobre distribuição geográfica das edtechs, perfil dos investimentos, modelos de trabalho, propriedade intelectual e tendências para o desenvolvimento do setor no Brasil. "As edtechs brasileiras mostraram que conseguem construir negócios consistentes mesmo em um cenário desafiador. Agora, o próximo passo é criar condições para que esse ecossistema acelere seu crescimento e amplie seu impacto dentro e fora do país", conclui Claudia Schulz.

News@TI

ricardosouza@netjen.com.br

Tentativas de fraude colocaram R$ 573 milhões do e-commerce sob risco no 1° semestre

@O comércio eletrônico brasileiro esteve sob pressão constante dos fraudadores durante o primeiro semestre de 2026. Entre janeiro e junho, foram identificadas 743.638 tentativas de fraude, segundo o Mapa da Fraude da Serasa Experian, primeira e maior datatech do Brasil e líder em soluções antifraude. O volume equivale a uma ocorrência a cada 21 segundos e a mais de 4 mil ocorrências por dia, com quase 1 a cada 100 pedidos analisados apresentando indícios de fraude. Caso essas operações não tivessem sido identificadas, poderiam ter provocado um prejuízo de R$ 573.162.304 para empresas e consumidores. "Os números revelam uma pressão diária e contínua sobre as operações digitais. Em apenas seis meses, foram centenas de milhares de investidas com potencial para causar perdas superiores a meio bilhão de reais. Esse cenário mostra que a prevenção à fraude não pode ser tratada apenas como uma etapa pontual da compra, mas como uma estratégia permanente ao longo de toda a jornada do consumidor", afirma o Diretor de Autenticação e Prevenção a Fraude, Rodrigo Sanchez.

Empresas & Negócios

José Hamilton Mancuso (1936/2017) | **Laurinda Machado Lobato (1941-2021)** | **José Leonil Lobato (1939-2026)**

Responsável: **Lilian Mancuso**

Editorias
Economia: Nelson Tucci (nelson.tucci@netjen.com.br)
Mercado/Negócios/Tecnologia/Agronegócios/
Espaço empresarial: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br);
Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; *Serviço informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Colaboradores: Ana Luisa Winckler, Carol Olival, Claudia Lazzarotto, Denise Debiasi, Fabiana Monteiro, Geraldo Nunes, Heródoto Barbeiro e Neiva Mendes

ISSN 2595-8410

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Governança

Sistemas digitais chegam às Prefeituras e eliminam processos administrativos em papel

Seis cidades paulistas adotam o digital e já colhem resultados

A digitalização dos serviços públicos entra em nova fase nos municípios brasileiros. Depois de informatizar documentos e serviços isolados, Prefeituras começam a adotar sistemas que permitem aos próprios processos administrativos iniciar, tramitar e serem concluídos digitalmente, eliminando etapas presenciais, o que reduz o uso de papel e acelera o atendimento ao cidadão.

zhudifeng_CANVA

Essa mudança passa a ser viabilizada pelo protocolo eletrônico, funcionalidade que faz parte do Doc+ Simples, solução de gestão documental da OM30, govtech especializada em tecnologia para a administração pública. O recurso já está disponível para os municípios de Mauá, Caieiras, Cotia, Guarulhos, Arujá e Jales, e informatiza toda a tramitação administrativa desde a abertura do processo.

"Nosso objetivo com essa solução é ir além de apenas digitalizar documentos, o verdadeiro avanço é fazer com que o processo administrativo já nasça digital. Quando isso acontece, todo o histórico da tramitação fica registrado desde a origem, trazendo mais agilidade, rastreabilidade e transparência para a gestão pública, além de eliminar etapas presenciais para o cidadão", afirma Cesar Hebling, porta-voz da OM30.

Um dos primeiros exemplos dessa aplicação está em Mauá (SP), região do ABC paulista, onde a Prefeitura está concluindo a implantação do protocolo eletrônico para digitalizar o processo de concessão dos boxes do Shopping Popular. Atualmente, o espaço conta com 286 boxes, dos quais 129 estão ocupados, e a iniciativa integra um conjunto de ações da Secretaria de Desenvolvimento Econômico para ampliar a ocupação do empreendimento e fortalecer o empreendedorismo local.

Na prática, o processo de concessão deixa de depender de uma sequência de atendimentos presenciais. Hoje, o edital permanece aberto continuamente, mas os interessados precisam comparecer à Secretaria de Desenvolvimento Econômico para entregar documentos originais e cópias, aguardar a análise da documentação e, posteriormente, retornar ao órgão para assinar diversas vias físicas do Termo de Permissão de Uso e do regulamento. Em uma etapa seguinte, ainda é necessário formalizar presencialmente o contrato de aluguel com a administradora do Shopping Popular.

Com a nova plataforma, todo esse fluxo passa a ocorrer em ambiente digital. O empreendedor acessa o portal da Prefeitura, realiza o cadastro, preenche o formulário eletrônico, anexa a documentação exigida e seleciona o box de interesse. A partir daí, toda a tramitação acontece pelo sistema: o acompanhamento do processo é feito online, com notificações automáticas por e-mail a cada mudança de status, e, após a aprovação, os documentos são disponibilizados para assinatura eletrônica, eliminando a impressão de múltiplas vias e reduzindo significativamente o tempo de tramitação.

Para Hebling, o caso de Mauá demonstra um modelo que pode ser replicado em diferentes áreas da administração pública. "O processo de concessão de boxes é apenas um exemplo. A mesma lógica pode ser aplicada a solicitações de alvarás, requerimentos, licenciamentos, protocolos internos e diversos outros serviços municipais. A inovação está justamente em transformar um procedimento que antes dependia de atendimento presencial e papel em uma jornada totalmente digital", conclui ele.

Energia limpa amplia escopo ambiental e fortalece a competitividade do agro

Bianca Andrade (*)

O agronegócio brasileiro sempre operou sob pressão de variáveis complexas. Clima, câmbio, logística e preços internacionais fazem parte da rotina de quem produz no campo e exigem capacidade constante de adaptação. Nos últimos anos, porém, um novo fator ganhou relevância nas decisões estratégicas do setor: a energia.

Mais do que um insumo operacional, a eletricidade tornou-se um componente importante da estrutura de custos de muitas operações agrícolas. Irrigação, secagem de grãos, armazenagem, refrigeração e processamento demandam consumo intensivo, especialmente em propriedades e agroindústrias conectadas em média e alta tensão. Em muitos casos, a conta de energia já figura entre as despesas mais sensíveis da operação.

Esse cenário se torna ainda mais desafiador em um sistema elétrico influenciado pelas condições climáticas. Em períodos de seca, o acionamento de usinas térmicas, cuja geração é mais cara, aumenta a volatilidade tarifária e afeta o planejamento financeiro de produtores e agroindústrias.

Diante desse contexto, cresce a busca por previsibilidade naquilo que pode ser gerenciado de forma estratégica. A transição para fontes renováveis ganha relevância não apenas pelo aspecto ambiental, mas também pelos benefícios econômicos. Em um setor de margens pressionadas, reduzir a exposição às oscilações do custo da energia pode gerar impacto direto sobre os resultados do negócio.

Entre as alternativas disponíveis, a energia por assinatura tem avançado rapidamente. Nesse modelo, a energia produzida em fazendas solares conectadas à rede gera créditos abatidos na fatura do consumidor. O produtor continua sendo atendido pela distribuidora local, mas reduz custos sem investir em uma usina própria.

Esse formato tem atraído especialmente pequenos e médios produtores, que acessam uma solução renovável sem imobilizar capital. Já operações de maior porte encontram no mercado livre de energia a possibilidade de negociar diretamente condições mais adequadas ao seu perfil de consumo.

O Brasil reúne condições favoráveis para avançar nessa agenda. Além de contar com uma matriz elétrica majoritariamente renovável, possui um dos maiores potenciais solares do mundo. Em um agro cada vez mais profissionalizado e exposto à competição global, energia limpa também é instrumento de eficiência, previsibilidade e vantagem competitiva.

(*) Bianca Andrade é diretora de relacionamento da Prime Energy

Tesouro direto supera R$ 10 BI em vendas

As vendas do Tesouro Direto alcançaram R$ 10,22 bilhões em maio, segundo dados do Tesouro Nacional. Trata-se do melhor resultado já registrado para o mês. O volume representa um crescimento de 19,5% em relação a abril e de 49% na comparação com maio de 2025, refletindo o aumento do interesse dos brasileiros por investimentos considerados mais seguros em um cenário de juros elevados.

Os títulos atrelados à taxa Selic lideraram a preferência dos investidores, respondendo por 54,5% das vendas no período. Entre eles, as tradicionais Letras Financeiras do Tesouro (LFT) movimentaram R$ 4,05 bilhões, enquanto o recém-lançado Tesouro Reserva somou R$ 1,52 bilhão, reforçando a busca por aplicações voltadas à formação de reserva financeira e objetivos de curto prazo.

Para Bruno Moura, assessor de investimentos e sócio da TIR Investimentos, o principal fator por trás desse movimento é o atual cenário econômico, aliado ao amadurecimento do investidor brasileiro. "Com a Selic em um patamar elevado, os títulos públicos oferecem uma rentabilidade bastante atrativa com um dos menores riscos de crédito da economia brasileira", explica.

Saúde voltada à Classe C dá certo

Mais de 100 milhões de atendimentos em 10 anos. Este é o resultado do modelo de negócio da AmorSaúde, que atende a 61 mil pacientes diários (tratamentos médico e odontológico), em pouco mais de 500 clínicas. Voltado às classes C e D iniciou sua fase de expansão em 2021 (pandemia) e foi se consolidando.

Ao completar a primeira década, a diretoria festeja sua performance, registrando 117,5 milhões de atendimentos médicos e odontológicos, 199 milhões de exames e procedimentos e 10,6 milhões de tratamentos odontológicos. Iniciando a segunda década, foco é ampliar a presença em municípios com menos de 70 mil habitantes.

"Crescer, para nós, significa chegar a quem mais precisa, porque acreditamos que acesso à saúde não é apenas uma questão de preço, mas também de proximidade", afirma Beatriz Brisotti, CEO do AmorSaúde.

MUNDO ESG

nelson.tucci@netjen.com.br

Ultrassom a Domicílio

Idosos e gestantes com pouca mobilidade, pessoas com doenças crônicas ou em recuperação, em home care, que necessitem de ultrassom, agora podem fazer seus exames em casa. A ACG Home Care anuncia os novos serviços em domicílio, disponível na modalidade particular para pacientes de Porto Alegre e Região Metropolitana. Ainda esse ano, esses serviços serão oferecidos por outras unidades da empresa. A rede de franquia de saúde mantém dez franquias que atendem 36 cidades nas regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste. O crescimento da população idosa (36 milhões de pessoas com 60 anos ou mais), o aumento das doenças crônicas e a expansão da assistência domiciliar estão impulsionando uma nova tendência na saúde: a realização de exames diagnósticos na casa do paciente. Além de coletas laboratoriais, eletrocardiogramas e radiografias portáteis, exames de imagem como ultrassonografia e, mais recente ressonância magnética móvel, integram modelos de atendimento domiciliar em diversos países.

Diversidade/Eletrônicos

Em um cenário em que os smartphones se tornaram indispensáveis no dia a dia, cresce também a demanda por profissionais capazes de realizar manutenção e reparo desses equipamentos. O movimento tem atraído um público cada vez mais diverso, especialmente jovens em busca do primeiro negócio e mulheres que enxergam na assistência técnica uma oportunidade de empreender, conquistar independência financeira e mudar de carreira. Quem acompanha essa transformação de perto é Michelle Menhem, empresária e uma das principais referências do mercado mobile brasileiro. Sócia da Tech Channel Capacitação, diz que a assistência técnica deixou de ser vista apenas como uma atividade operacional para se tornar uma alternativa concreta de empreendedorismo e crescimento. "Mais mulheres estão percebendo que a tecnologia também é um espaço para elas", afirma.

Data Centers

A expansão dos data centers no Brasil exige planejamento, transparência e regras que garantam benefícios ao país e reduzam impactos socioambientais. A avaliação foi feita por pesquisadores em um debate realizado nesta semana, em Niterói, Região Metropolitana do Rio de Janeiro, como parte da programação da 78ª Reunião Anual da Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência (SBPC). Os professores Mauro Oliveira, do Instituto Federal do Ceará (IFCE), e Dan Levy, da Universidade Federal de São Paulo (Unifesp), defenderam que a instalação de grandes centros de processamento de dados precisa ser acompanhada de políticas públicas e maior participação da comunidade científica. "O problema não é receber data centers. O problema é receber esses investimentos sem negociação. O Brasil precisa definir o que quer exigir em troca", disse Mauro Oliveira (ABr).

Revalidação de Diplomas

A Universidade Federal do Paraná está com inscrições abertas para a edição 2026 do processo de revalidação de diplomas de migrantes refugiados. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas até o dia 21 de agosto, no site do Núcleo de Concursos (www.nc.ufpr.br). Podem participar migrantes com visto permanente por razões humanitárias, com estado de refugiado já reconhecido pelo Comitê Nacional de Refugiados ou que comprovem já ter solicitado refúgio. O processo abrange todos os cursos da UFPR, exceto Medicina, que revalida diplomas obtidos no exterior por meio do Exame Nacional (Revalida). Solicitações deverão ser feitas pelo link https://ada.nc.ufpr.br/SolicitacaoSeis/form.

Ranking Industrial

O Brasil voltou a perder posições no cenário industrial internacional e agora aparece na 69ª colocação entre 90 países em ranking da Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (Unido), compilado pelo IEDI. Este é o segundo ano consecutivo de queda do país, que ocupava a 33ª posição no primeiro trimestre de 2024 e a 47ª em igual período de 2025. Empresários queixam-se de tantos desafios enfrentados pela indústria de transformação em um ambiente marcado por juros elevados, carga tributária, custos de produção e incertezas no comércio internacional.

CNPJ alfanumérico

A Receita Federal prevê para o dia 31 (sexta-feira próxima) a implementação do primeiro CNPJ alfanumérico. O novo formato será destinado exclusivamente a novas inscrições. A mudança amplia a capacidade de geração de novas inscrições ao permitir a combinação de letras e números nas 12 primeiras posições do identificador, preservando a estrutura total de 14 posições e os dois dígitos verificadores numéricos. Os CNPJs já existentes permanecerão válidos e não serão alterados, mas as empresas devem verificar se seus sistemas estão preparados para reconhecer e processar os dois formatos. A alteração possui natureza essencialmente cadastral e não cria tributos nem modifica, por si só, regimes de tributação, alíquotas, bases de cálculo ou procedimentos de inscrição.

Copa x fidelização

Com o encerramento da Copa do Mundo, empresas de todos os segmentos entram em uma nova fase: transformar a visibilidade conquistada durante o maior evento esportivo do planeta em resultados duradouros. Se durante o campeonato a emoção, o senso de pertencimento e as ações temáticas impulsionaram vendas e engajamento, agora o desafio passa a ser manter o consumidor próximo da marca por meio de estratégias que gerem valor real, relacionamento e novas oportunidades de compra. "Este é o momento de analisar os dados obtidos durante a competição. Campanhas digitais, programas de fidelidade, promoções, fluxo de clientes e desempenho dos canais de venda oferecem informações valiosas sobre hábitos de consumo. Empresas que conseguem interpretar esse comportamento têm mais condições de desenvolver ofertas personalizadas, melhorar a experiência do cliente e aumentar as taxas de recompra", avalia Jessica Fahl, executiva de negócios inovadores da Elevo, estúdio de inovação estratégica para empresas.

Inovação

A Crefaz, instituição financeira de crédito com sede em Maringá, foi homenageada pela Associação Comercial do Paraná (ACP) durante a cerimônia em celebração ao Dia do Comerciante, recebendo o reconhecimento na categoria Inovação. A premiação destaca empresas que contribuem para o desenvolvimento econômico do Paraná e do Brasil por meio de soluções inovadoras e de impacto. "Recebemos esta homenagem com muita honra e gratidão. Nosso propósito sempre foi promover a inclusão financeira, oferecendo oportunidades para pessoas que, muitas vezes, permanecem à margem do sistema financeiro tradicional", disse Mariana Bespalhok, superintendente da instituição.

portishead1_CANVA

A Outra Sala

Ana Luisa Winckler

Escrever o fim do mundo para que ele não aconteça

A cidade onde as pessoas fazem fila para pensar

Existem lugares onde as pessoas fazem fila para comprar o celular mais novo.

Outros onde fazem fila para um café que custa quase o preço de um livro.

E existe Paraty.

Durante alguns dias do ano, uma pequena cidade histórica do litoral fluminense vira um estranho fenômeno antropológico: gente atravessa o país para ouvir alguém falar durante uma hora sobre um livro que talvez nunca tenha lido.

Se você nunca foi à FLIP (*Festa Literária Internacional de Paraty*), provavelmente imagina uma grande livraria a céu aberto.

Não é.

Também não é um congresso.

Nem uma Bienal.

Nem um clube do livro gourmetizado, onde todo mundo cita autores russos enquanto toma vinho natural.

A FLIP parece uma cidade que resolve, por alguns dias, trocar o Wi-Fi pela imaginação.

Escritores dividem a calçada com leitores. Professores conversam com adolescentes. Crianças entram em tendas para ouvir histórias enquanto, na mesa ao lado, alguém discute racismo, inteligência artificial, poesia indígena, democracia ou o fim do mundo.

Sim.

Eu fui convidada justamente para falar sobre o fim do mundo.

Minha mesa chamava-se **Como escrever o fim do mundo**.

Minha mãe, naturalmente, perguntou se eu não poderia escrever alguma coisa mais alegre.

Pensei em responder que escritores têm um talento curioso: conseguem encontrar esperança justamente quando o cenário parece impossível. Mas preferi dizer que não era uma mesa sobre catástrofes.

Era sobre imaginação.

Porque escrever o fim do mundo talvez seja a maneira mais sofisticada de perguntar como ainda existe tempo para salvar alguma coisa.

Foi ali que percebi um paradoxo.

Enquanto milhares de pessoas caminhavam pelas ruas atrás de livros, conversas e ideias, o Brasil acaba de registrar, pela primeira vez, mais não leitores do que leitores. Segundo a pesquisa *Retratos da Leitura no Brasil*, 53% dos brasileiros não haviam lido um único livro nos três meses anteriores.

Talvez seja exatamente por isso que feiras literárias estejam crescendo.

Não porque o livro virou moda.

Mas porque, em um mundo que nos oferece respostas instantâneas para quase tudo, encontrar um lugar onde ainda existem perguntas passou a ser um luxo.

E literatura nunca foi sobre respostas.

Talvez por isso eu tenha me tornado psicóloga antes mesmo de saber que seria.

Cresci vendo minha mãe trazer livros para casa como quem trazia visitas. Monteiro Lobato dividia espaço com Agatha Christie. Depois vieram Jorge Amado, Gabriel García Márquez, Milan Kundera e tantos outros que ocuparam um lugar na estante e outro, muito maior, dentro de mim.

Hoje entendo que eles não me ensinaram apenas a gostar de livros.

Ensinaram-me a gostar de pessoas.

A psicologia e a neurociência vêm demonstrando algo que a literatura sempre soube intuitivamente: ler narrativas amplia nossa capacidade de compreender emoções, exercita a empatia, fortalece o pensamento crítico e aumenta nossa habilidade de imaginar perspectivas diferentes das nossas. Não é apenas o vocabulário que cresce. É a consciência.

Talvez seja por isso que um adolescente que lê não apenas aprende palavras novas.

Aprende que existem vidas diferentes da sua.

Descobre que conflitos podem ter mais de uma versão.

Percebe que nem todo herói é impecável e nem todo vilão nasceu vilão.

Exercita, silenciosamente, um músculo que anda perigosamente atrofiado no nosso tempo: a imaginação.

E imaginação não é fuga da realidade.

É a condição necessária para transformá-la.

Saí da FLIP com uma convicção curiosa.

Feiras literárias não existem apenas para vender livros.

Existem para lembrar que pensar ainda pode ser um acontecimento coletivo.

Minha mesa chamava-se **Como escrever o fim do mundo**.

Voltei pensando que talvez eu tenha entendido o título errado.

O fim do mundo que realmente me preocupa não é apenas o das enchentes, das guerras, da crise climática ou da inteligência artificial.

É um país em que mais da metade das pessoas já não lê.

Porque todo fim do mundo começa muito antes de a Terra acabar.

Começa quando a imaginação encolhe.

Quando deixamos de conseguir habitar a vida do outro.

Quando perdemos a curiosidade.

Quando as perguntas passam a incomodar mais do que as respostas prontas.

Talvez seja justamente por isso que as feiras literárias estejam crescendo.

Não porque vendam livros.

Mas porque ainda fabricam uma matéria-prima cada vez mais rara.

Pessoas capazes de imaginar futuros.

E, pensando bem, talvez seja exatamente isso que escritores fazem.

Não escrevem o fim do mundo.

Escrevem para que ele não aconteça.

(*) - Psicóloga por formação e inconformada por vocação. Há mais de 25 anos atua na transformação de culturas organizacionais, desenvolvimento de lideranças e reinvenção de modelos que aproximem empresas das pessoas — e não o contrário. Já esteve à frente de áreas estratégicas de RH em grandes corporações nacionais e multinacionais, do chão de fábrica ao boardroom, do Norte ao Sul do Brasil.

Desafio não é só eliminar, é saber descartar corretamente

A crescente preocupação com a preservação ambiental tem feito com que cada vez mais pessoas busquem adotar práticas sustentáveis no dia a dia como separar corretamente seus resíduos, evitar desperdícios e procurar alternativas mais responsáveis

João Pedro Gomes dos Santos (*)

No entanto, entre a intenção de contribuir e a prática efetiva, ainda existe um desafio importante: saber como e onde descartar corretamente cada tipo de material.

A questão, muitas vezes, não está na falta de interesse da sociedade, mas no déficit de informações confiáveis sobre como realizar o descarte. Afinal, cada tipo de resíduo possui características próprias e pode exigir processos específicos de coleta, destinação, tratamento e reaproveitamento. Quando o consumidor não conhece esses caminhos, mesmo uma atitude positiva pode não alcançar o resultado esperado.

As lâmpadas fluorescentes, por exemplo, que fazem parte do cotidiano de diversas residências, não devem ser descartadas no lixo comum e nem no reciclável, pois são produtos que possuem mercúrio em sua composição, uma substância tóxica com grande potencial de contaminação do meio ambiente e ecossistema. Por isso, devem ser descartadas nos pontos de entrega da Reciclus - entidade gestora responsável pelo sistema de logística reversa de lâmpadas fluorescentes no Brasil.

Afio Images_CANVA

A criação de sistemas de logística reversa representa um avanço importante na gestão de resíduos no Brasil. No caso das lâmpadas fluorescentes, a logística reversa permite que esses produtos sejam destinados, coletados, transportados e encaminhados para empresas especializadas, onde passam por processos de descontaminação. Durante esse processo, materiais como vidro, alumínio e outros metais podem ser recuperados e reinseridos na cadeia produtiva, enquanto o mercúrio recebe a destinação ambientalmente adequada, reduzindo os riscos ao meio ambiente e à saúde.

No entanto, a existência de uma operação sozinha não garante que ela seja plenamente utilizada. É necessário o engajamento da população a partir da compreensão sobre quais resíduos devem ser encaminhados e onde estão os pontos de entrega, pois essa informação é o elo que conecta o consumidor às soluções já disponíveis.

Desde 2017, a Reciclus atua na implementação do sistema de logística reversa de lâmpadas no Brasil e já possibilitou a destinação ambientalmente adequada de mais de 56 milhões de lâmpadas, por meio de uma rede com mais de 4 mil pontos de entrega voluntária espalhados pelo país. Paralelamente, a associação também desenvolve iniciativas de educação ambiental, como o Programa Reciclus Educa, voltado à produção e disseminação de conhecimento sobre descarte correto, questões ambientais e sustentabilidade.

A educação ambiental tem esse papel: aproximar informações técnicas da realidade das pessoas e mostrar que atitudes cotidianas podem contribuir para uma gestão de resíduos mais eficiente.

Esse processo reconhece a educação ambiental como um elemento essencial para a formação da sociedade. Afinal, mudanças de comportamento acontecem quando as pessoas entendem o sentido de uma atitude e como colocá-la em prática.

O desafio não está apenas em criar soluções para o retorno dos resíduos ao ciclo produtivo, mas em garantir que essas soluções sejam compreendidas e incorporadas ao cotidiano. É nessa transformação da intenção em hábito que a educação ambiental se torna uma ferramenta essencial para avançar na construção de uma sociedade mais consciente.

(*) Engenheiro Ambiental da Reciclus.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
3º Subdistrito - Penha de França
Albert Broday Rodrigues - Oficial do Registro Civil

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

A pretendente: **ADRIANA APARECIDA DOS SANTOS,** profissão: advogada, estado civil: solteira, naturalidade: Guaratinguetá, SP, data-nascimento: 02/09/1971, residente e domiciliada em Penha de França - São Paulo, SP, filha de Bonifacio Luiz dos Santos e de Lourdes Antonia Alves dos Santos. A pretendente: **SARA MARIA VICTORIA ALEGRE,** profissão: assistente social, estado civil: solteira, naturalidade: Argentina, data-nascimento: 25/02/1990, residente e domiciliada em Penha de França - São Paulo, SP, filha de Oscar Oriel Alegre e de Nieves Indalecia Sosa.

O pretendente: **GUSTAVO GOMES DE PAIVA,** profissão: auditor, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/06/1995, residente e domiciliado em Penha de França - São Paulo, SP, filho de Manuel Gomes de Paiva Junior e de Dolores Marques de Paiva. A pretendente: **SABRINA NICOLAU DE MORAIS,** profissão: professora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 17/04/1998, residente e domiciliada em Penha de França - São Paulo, SP, filha de Flávio de Morais e de Joana D'arc Aparecida Nicolau de Morais.

O pretendente: **LUCAS MENDONÇA DIAS,** profissão: profissional de T.I., estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 09/08/2004, residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Valter Lira Dias e de Elisabete Mendonça da Cruz Dias. A pretendente: **EVELYN EMANUELLE SILVA E SOUZA,** profissão: advogada, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 05/03/2000, residente e domiciliada em Penha de França - São Paulo, SP, filha de Salvador Evangelista de Souza e de Elisangela Aparecida Silva Santos.

O pretendente: **FABRICIO FERREIRA DOS ANJOS,** profissão: técnico de segurança do trabalho, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 30/12/1993, residente e domiciliado em Penha de França - São Paulo, SP, filho de Sidnei Martins dos Anjos e de Ana Lucia Ferreira de Arruda dos Anjos. A pretendente: **PAUANA GABRIELA LOPES DA SILVA,** profissão: desenvolvedora de software, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 16/08/2002, residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Paulo Ferreira da Silva e de Eliana Lopes da Silva.

O pretendente: **FELIPE BISPO DE OLIVEIRA,** profissão: engenheiro de software, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 17/02/1995, residente e domiciliado em Penha de França - São Paulo, SP, filho de Sergio de Oliveira e de Edilene Aparecida Bispo. A pretendente: **ELLEN HIBRAIN KHALIL,** profissão: analista de marketing, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 01/07/2002, residente e domiciliada em Penha de França - São Paulo, SP, filha de Hussein Ali Hussein Khalil e de Fabiola Hibrain Khalil.

O pretendente: **JOEL HONÓRIO DA SILVA FREITAS,** profissão: militar, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 11/11/1967, residente e domiciliado na Freguesia do Ó - São Paulo, SP, filho de José Rodrigues de Freitas e de Nilda Honório da Silva. A pretendente: **ILMA DA SILVA SANTOS,** profissão: corretora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 22/04/1968, residente e domiciliada em Penha de França - São Paulo, SP, filha de Nemias da Silva e de Jussara de Mello Silva.

A pretendente: **GUILHERME FAZZANI MIGLIATTO,** profissão: empresário, estado civil: solteiro, naturalidade: São Carlos, SP, data-nascimento: 16/04/1992, residente e domiciliado em Penha de França - São Paulo, SP, filho de Samuel Carlos Migliatto e de Milvani Priscila Fazzani Migliatto. A pretendente: **GABRIELLE ESTEVES CESAR,** profissão: fisioterapeuta, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 14/08/1991, residente e domiciliada em Penha de França - São Paulo, SP, filha de Jader Esteves Cesar Junior e de Nancy Gaspar Esteves Cesar.

O pretendente: **VINICIUS WAIDEMAN DE ALMEIDA,** profissão: gerente de T.I., estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 21/10/1993, residente e domiciliado em Penha de França - São Paulo, SP, filho de Alexandre Cocenzo de Almeida Pinto e de Eliana Waideman de Almeida. A pretendente: **CAROLINA GALHARDO MOREIRA,** profissão: operadora de turismo, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 08/10/1995, residente e domiciliada em Penha de França - São Paulo, SP, filha de Donizete Aparecido Moreira e de Selma Cristina Galhardo.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS
15º Subdistrito - Bom Retiro
Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **WALTER ANTONIO GILIO JUNIOR,** nascido em Guararapes, SP, no dia 12/07/1983, profissão servidor público, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Walter Antonio Gilio e de Neuza Rosales da Silva Gilio. O pretendente: **DARLAN JÚNIOR VIEIRA MARTINS,** nascido em Votuporanga, SP, no dia 08/06/1992, profissão jardineiro, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Luiz Ramos Martins e de Rosemeire Martins Vieira.

O pretendente: **LUIS RICARDO DA COSTA DE OLIVEIRA,** nascido em São Paulo, SP, no dia 14/05/1985, profissão gerente comercial, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Otenil Pedro de Oliveira e de Gilda Alice da Costa. A pretendente: **BRENDY ÁGATA CAMILO NASCIMENTO,** nascida em São Paulo, SP, no dia 07/12/1999, profissão autônoma, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Douglas Rodrigues Nascimento e de Keitty Hellen Camilo dos Santos.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

Empresas & Negócios

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para
www.netjen.com.br
3106-4171

Ines249 www.netjen.com.br

Midas Distribuidora de Combustíveis S.A.

CNPJ 19.700.983/0001-05

Demonstrações Financeiras exercícios findos em 31 de dezembro de 2025 e 2024 - (Valores expressos em milhares de Reais)

Balanços patrimoniais em 31 de dezembro de 2025 e 2024 - (Valores expressos em milhares de Reais)

Ativo	Nota explicativa	2025	2024
Ativo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	4	20.311	24.097
Instrumentos financeiros derivativos	23.e	467	-
Contas a receber	5	9.761	-
Estoques	6	227.287	54.935
Tributos a recuperar	7	42.841	2.758
Adiantamentos		4.770	4
Demais contas a receber		467	119
Total do ativo circulante		**305.904**	**81.913**
Ativo não circulante			
Imobilizado	8	7.443	7.729
Total do ativo não circulante		**7.443**	**7.729**
Total do ativo		**313.347**	**89.642**

Passivo e patrimônio líquido	Nota explicativa	2025	2024
Passivo circulante			
Fornecedores	9	162.148	49.870
Partes relacionadas	10	900	900
Empréstimos	11	82.604	-
Obrigações trabalhistas		361	146
Obrigações tributárias		13	11
Receita a apropriar	12	30.017	22.969
Instrumentos financeiros derivativos	23.e	-	217
Adiantamento de clientes	13	44.176	5.842
Outras contas a pagar	14	1.470	218
Total do passivo circulante		**321.689**	**80.173**
Patrimônio líquido			
Capital social	17	10.698	10.698
Reserva de lucros	17	275	275
Lucros acumulados		(19.315)	(1.504)
		(8.342)	**9.469**
Total do passivo e patrimônio líquido		**313.347**	**89.642**

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras individuais e consolidadas.

Demonstração das mutações do patrimônio líquido Exercícios findos em 31 de dezembro de 2025 e 2024 - (Valores expressos em milhares de Reais)

		Reserva de lucros			
	Capital social	Reserva legal	Reserva de orçamento de capital	Lucros/(prejuízos) acumulados	Total
Saldos em 31 de dezembro de 2023	**5.198**	**-**	**-**	**275**	**5.473**
Aumento de capital com partes relacionadas	5.500	-	-	-	5.500
Constituição de reserva de lucros	-	-	275	(275)	-
Prejuízo do exercício	-	-	-	(1.504)	(1.504)
Saldos em 31 de dezembro de 2024	**10.698**	**-**	**275**	**(1.504)**	**9.469**
Prejuízo do exercício	-	-	-	(17.811)	(17.811)
Saldos em 31 de dezembro de 2025	**10.698**	**-**	**275**	**(19.315)**	**(8.342)**

As notas explicativas da Administração são parte integrante das demonstrações contábeis.

Notas explicativas da Administração sobre as demonstrações contábeis exercícios findos em 31 de dezembro de 2025 e 2024 - (Valores expressos em milhares de Reais, exceto quando indicado de outra forma)

1. Contexto operacional: A Midas Distribuidora de Combustíveis S.A. ("Midas" ou "Companhia") foi constituída em 2007, tendo como objetivo principal a distribuição e comércio de combustíveis, atividades autorizadas pela Agência Nacional do Petróleo-ANP, com sede na Rodovia SP-328 (Alexandra Balbo), KM 327 + 940m, salas nº 10,11 e 12, Sítio Gelotti, Glebas "2" e "3", na Cidade de Ribeirão Preto no Estado de São Paulo. Em 31 de julho de 2024, a Pantera Participações S/A adquiriu a totalidade de suas ações, através de contrato particular de compra e venda. Essa aquisição foi firmada pelo valor de R$ 26.831. Nesta data foi feito um pagamento de saldo de partes relacionadas no valor de R$ 5.500 que foi transformado em aumento de capital. A Midas continua operando com os mesmos ativos e passivos, mantendo a escrituração, atendidas as exigências legais de natureza fiscal e contábil, mantendo suas obrigações e atividades sociais, sendo garantidos os direitos dos credores, situação essa que os acionistas, em sua totalidade, reconhecem e aprovam, sem quaisquer restrições. **2. Apresentação das demonstrações contábeis e principais práticas contábeis: 2.1. Base de apresentação das demonstrações contábeis:** As demonstrações contábeis foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, as quais abrangem a legislação societária, os pronunciamentos, as orientações e as interpretações emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e as normas emitidas pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC). A Administração da Companhia autorizou a divulgação das demonstrações contábeis referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2025, em 18 de junho de 2026. **2.2. Base de mensuração:** As demonstrações contábeis foram preparadas utilizando o custo histórico como base de valor com exceção dos instrumentos financeiros pelo valor justo. **2.3. Políticas contábeis materiais:** As políticas contábeis materiais adotadas para a elaboração das demonstrações contábeis são as seguintes: **2.3.1. Reconhecimento de receitas, custos e despesas:** A receita é reconhecida quando for provável que benefícios econômicos serão gerados para a Companhia e quando seu valor puder ser mensurado de forma confiável, compreendendo o valor justo da contraprestação recebida ou a receber pela comercialização de produtos e serviços, líquida das devoluções, descontos, impostos e encargos sobre vendas. As receitas com as vendas de combustíveis são reconhecidas no resultado quando a Companhia não mantém envolvimento continuado na gestão dos bens vendidos e tampouco efetivo controle sobre tais bens e os riscos e benefícios mais significativos inerentes ao produto forem transferidos ao comprador. As receitas e despesas financeiras incluem principalmente as receitas de juros sobre aplicações financeiras, despesas bancárias e descontos concedidos. As receitas, custos e despesas são reconhecidos pelo regime de competência. **2.3.2. Estimativas contábeis:** Na elaboração das demonstrações contábeis foram utilizados julgamentos, estimativas e premissas contábeis para contabilização de certos ativos e passivos e outras transações. A definição das estimativas e julgamentos contábeis adotados pela Administração foi elaborada com a utilização das informações disponíveis na data, envolvendo experiência de eventos passados e previsão de eventos futuros. As demonstrações contábeis incluem algumas estimativas tais como: realização dos créditos tributários, vida útil dos bens do ativo imobilizado e perda estimada nas contas a receber de clientes. **2.3.3. Moeda funcional e moeda de apresentação:** Conforme definição do CPC 02, essas demonstrações contábeis são apresentadas em Real, que é a moeda funcional da Companhia. Todas as informações financeiras divulgadas nas demonstrações contábeis apresentadas em Real foram arredondadas para o milhar mais próximo, exceto quando indicado de outra forma. **2.3.4. Caixa e equivalentes de caixa:** A Companhia considera equivalentes de caixa uma aplicação financeira de conversibilidade imediata em um montante conhecido de caixa e estando sujeita a um insignificante risco de mudança de valor. Por conseguinte, um investimento normalmente se qualifica como equivalente de caixa quando tem vencimento de curto prazo, como por exemplo, três meses ou menos a contar da data de sua contratação. Os Créditos de Descarbonização (CBIOS) adquiridos são registrados pelo custo histórico e não são amortizados. Estes ativos podem ser negociados e podem ser utilizados para a liquidação da provisão de CBIOS quando constituída. **2.3.5. Contas a receber de clientes:** As contas a receber de clientes são apresentadas pelo valor de realização, sendo deduzidas da Perda Estimada para Créditos de Liquidação Duvidosa (PECLD). A provisão para créditos de liquidação duvidosa é estabelecida quando existe uma evidência objetiva de que a Companhia não será capaz de cobrar todos os valores devidos de acordo com os prazos originais das contas a receber. **2.3.6. Estoques:** Os estoques são mensurados pelo seu custo médio ponderado de aquisição e são ajustados ao seu valor de realização líquido, quando este for inferior ao valor contábil. **2.3.7. Imobilizado:** Registrado ao custo de aquisição, formação ou construção, adicionado dos juros e demais encargos financeiros incorridos durante a construção ou desenvolvimento de projetos. A depreciação dos bens é calculada pelo método linear às taxas mencionadas na Nota Explicativa nº 8. Os encargos financeiros capitalizados são depreciados considerando os mesmos critérios determinados para o item do imobilizado aos quais foram incorporados. **2.3.8. Avaliação do valor recuperável de ativos (teste de "impairment"):** A Administração revisa anualmente o valor contábil líquido dos ativos, com o objetivo de avaliar eventos ou mudanças nas circunstâncias econômicas, operacionais ou tecnológicas, que possam indicar deterioração ou perda de seu valor recuperável. Quando estas evidências são identificadas, e o valor contábil líquido excede o valor recuperável, é constituída provisão para deterioração ajustando o valor contábil líquido ao valor recuperável. **2.3.9. Outros ativos e passivos (circulantes e não circulantes):** Um ativo é reconhecido no balanço patrimonial quando for provável que seus benefícios econômicos futuros serão gerados em favor da Companhia e seu custo ou valor puder ser mensurado com segurança. Um passivo é reconhecido no balanço patrimonial quando a Companhia possui uma obrigação legal ou constituída como resultado de um evento passado, sendo provável que um recurso econômico seja requerido para liquidá-lo. São acrescidos, quando aplicável, dos correspondentes encargos e das variações monetárias ou cambiais incorridos. As provisões são registradas tendo como base as melhores estimativas do risco envolvido. **2.3.10. Imposto de Renda e Contribuição Social:** A tributação sobre o lucro compreende o Imposto de Renda e a Contribuição Social. O Imposto de Renda é computado sobre o lucro tributável pela alíquota de 15%, acrescido do adicional de 10% para os lucros que excederem R$ 240 no período de 12 meses, enquanto a Contribuição Social é computada pela alíquota de 9% sobre o lucro tributável, reconhecidos pelo regime de competência, portanto, as inclusões ao lucro contábil de despesas temporariamente não dedutíveis, para apuração do lucro tributável corrente, geram créditos tributários diferidos. Um ativo de Imposto de Renda e Contribuição Social diferido e reconhecido por perdas fiscais, créditos fiscais e diferenças temporárias dedutíveis não utilizados quando é provável que lucros futuros sujeitos à tributação estejam disponíveis e contra os quais serão utilizados, limitando-se a utilização a 30% dos lucros tributáveis futuros anuais. Os impostos ativos diferidos decorrentes de diferenças temporárias e créditos fiscais consideram a expectativa de geração de lucros tributáveis futuros, fundamentados em estudo técnico de viabilidade aprovados pelos órgãos da Administração. O Imposto de Renda e a Contribuição Social da Companhia são calculados com base no lucro real. **2.3.11. Instrumentos financeiros: Classificação:** A Midas classifica seus ativos financeiros, no reconhecimento inicial, dependendo das características do fluxo de caixa dos mesmos e dos modelos de negócios utilizados pela entidade para a gestão dos ativos financeiros. As classificações utilizadas são: mensurados ao custo amortizado, mensurados ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes e mensurados ao valor justo por meio do resultado. **(a) Ativos financeiros mensurados ao custo amortizado:** Os ativos financeiros mensurados ao custo amortizado são aqueles cuja característica de fluxo de caixa corresponde unicamente ao pagamento de principal e juros e que sejam geridos em um modelo de negócios para obtenção dos fluxos de caixa contratuais do instrumento. **(b) Ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes:** Os ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes são aqueles cuja característica de fluxo de caixa também corresponda somente ao pagamento de principal e juros e que sejam geridos em um modelo de negócios que envolva tanto a obtenção de fluxos de caixa contratuais desses instrumentos quanto a venda deles. **(c) Ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado:** Os ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado são ativos financeiros cuja característica de fluxo de caixa não corresponda somente ao pagamento de principal e juros ou que sejam geridos em um modelo de negócios para venda no curto prazo (negociação). Tais ativos são classificados no ativo circulante. **Reconhecimento e mensuração:** As compras e as vendas de ativos financeiros são normalmente reconhecidas na data da negociação. Os investimentos são, inicialmente, reconhecidos pelo valor justo acrescidos dos custos da transação para todos os ativos financeiros não classificados como mensurado ao valor justo por meio do resultado. Os ativos financeiros são baixados quando os direitos de receber fluxos de caixa tenham vencido ou tenham sido transferidos. Neste último caso, desde que a MIDAS tenha transferido, significativamente, todos os riscos e os benefícios de propriedade. Os ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado e através de outros resultados abrangentes são, subsequentemente, contabilizados pelo valor justo, sendo que os efeitos da mudança no valor justo são reconhecidos, respectivamente, no resultado do período ou em outros resultados abrangentes. Os ativos financeiros mensurados a custo amortizado são contabilizados pelo custo amortizado, usando o método da taxa efetiva de juros. **Compensação de instrumentos financeiros:** Ativos e passivos financeiros são compensados e o valor líquido é reportado no balanço patrimonial unicamente quando há um direito legalmente aplicável de compensar os valores reconhecidos e há uma intenção de liquidá-los ou realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente. **Impairment de ativos financeiros:** A Companhia avalia na data de cada período do relatório a necessidade de reconhecimento de perdas por impairment, para todos os ativos financeiros mensurados ao custo amortizado e ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes. Não são considerados, para fins dessa avaliação, os ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado e os instrumentos de patrimônio, mesmo que designados como valor justo através de outros resultados abrangentes. Para fins de determinação da perda por impairment são considerados diversos elementos, tais como a situação creditícia de cada ativo financeiro, a análise da conjuntura econômica ou setorial e o histórico de perdas reconhecidas em períodos anteriores. O montante da perda por impairment é mensurado como a diferença entre o valor contábil dos ativos e o valor presente dos fluxos de caixa futuros estimados, descontados à taxa de juros original dos ativos financeiros. O valor contábil do ativo é reduzido e o valor do prejuízo é reconhecido na demonstração do resultado. Se um ativo financeiro tiver uma taxa de juros variável, a taxa de desconto para medir uma perda por impairment é a taxa efetiva de juros atualizada determinada de acordo com o contrato. Se, em um período subsequente, o valor da perda por impairment diminuir, a reversão dessa perda reconhecida anteriormente será reconhecida na demonstração do resultado. **Ativos e passivos contingentes e obrigações legais:** As práticas contábeis para registro e divulgação de ativos e passivos contingentes e obrigações legais são as seguintes: (i) ativos contingentes são reconhecidos somente quando há garantias reais ou decisões judiciais favoráveis, transitadas em julgado. Os ativos contingentes com êxitos prováveis são apenas divulgados em nota explicativa; (ii) passivos contingentes são provisionados quando as perdas forem avaliadas como prováveis e os montantes envolvidos forem mensuráveis com suficiente segurança. Os passivos contingentes avaliados como de perdas possíveis são apenas divulgados em nota explicativa e os passivos contingentes avaliados como de perdas remotas não são provisionados e, tampouco, divulgados; e (iii) obrigações legais são registradas como exigíveis independentemente da avaliação sobre as probabilidades de êxito, de processos em que a Companhia questionou a inconstitucionalidade de tributos. **2.4. Novas normas, revisões e interpretações emitidas que ainda não estavam em vigor em 31 de dezembro de 2025: a) Alterações na Norma IFRS 16/CPC 06 (R2):** acrescentam exigências de mensuração subsequente para transações de venda e leaseback, que satisfazem as exigências da IFRS 15/CPC 47-efetiva para períodos iniciados em ou após 1° de janeiro de 2025; **b) Alterações na Norma IAS 1/CPC 26:** esclarece aspectos a serem considerados para a classificação de passivos como circulante e não-circulante-efetiva para períodos iniciados em ou após 1° de janeiro de 2025; **c) Alterações na norma IAS 1/CPC 26:** esclarece que apenas covenants a serem cumpridos em ou antes do final do período do relatório, afetam o direito da entidade de postergar a liquidação de um passivo por no mínimo 12 meses após a data do relatório--efetiva para períodos iniciados em ou após 1° de janeiro de 2025; **d) Alterações na IAS 7/CPC 03 (R2) e IFRS 7/CPC 40 (R1):** esclarece entidade deve divulgar os acordos de financiamento de fornecedores, com informações que permitem aos usuários das demonstrações contábeis avaliar os efeitos desses acordos sobre os passivos e fluxos de caixa da entidade-efetiva para períodos iniciados em ou após 1° de janeiro de 2025; **e) Alterações na IAS 21/CPC 02 (R2):** exigem a divulgação de informações que permitam aos utilizadores das demonstrações contábeis compreender o impacto de uma moeda não ser cambiável-efetiva para períodos iniciados em ou após 1° de janeiro de 2026. Atualmente, a Companhia está avaliando o impacto dessas novas normas e alterações contábeis e acredita que não terá impactos relevantes em suas demonstrações contábeis. **3. Impactos da reforma tributária: Reforma tributária do consumo (LC 214/2025):** A Emenda Constitucional nº 132/2023, promulgada em 20 de dezembro de 2023, promoveu a reforma do sistema de tributação sobre o consumo no Brasil, conhecida como "Reforma Tributária". O novo sistema composto por dois tributos (IBS e CBS) sucederá cinco tributos atuais (PIS, COFINS, ICMS, ISS e IPI). Em 16 de janeiro de 2025, foi sancionada a Lei Complementar (LC) nº 214/2025, que regulamentou e operacionalizou os novos tributos sobre o consumo, notadamente o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e o Imposto Seletivo (IS), detalhando fatos geradores, bases de cálculo, regimes e governança (inclusive o Comitê Gestor do IBS). **Principais substitutos e mudanças • Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS):** contribuição de âmbito Federal que substituirá o PIS e COFINS. Vigência a partir de 2027, com período de teste durante 2026, ocasião em que será destacado percentual nos documentos fiscais; **• Imposto sobre Bens e Serviços (IBS):** imposto de âmbito estadual e municipal que substituirá o ICMS e ISS. Vigência gradual a partir de 2027 com implementação plena a partir de 2033; **• Imposto Seletivo (IS)**: novo tributo que tem como foco desestimular o consumo de itens prejudiciais à saúde e ao meio ambiente (cigarros, bebidas alcoólicas, carros poluentes). A vigência do IS será a partir de 2027; **• Manutenção Restrita do IPI:** o IPI inicialmente não será totalmente extinto, continuando a incidir de forma restrita sobre produtos industrializados na Zona Franca de Manaus. A partir de 2033, esse imposto será extinto. Avaliação de impacto A Companhia avaliou os possíveis impactos da LC 214/2025 e LC 224/2025 para a data-base de 31 de dezembro de 2025 e não identificou efeito nas suas principais premissas conforme divulgado nas notas explicativas. A Companhia atendeu aos testes em ambiente de homologação e produção para destaque do IBS e CBS nos documentos fiscais a serem emitidos a partir de 2026. A Companhia não tem IR Diferido ativo de prejuízo fiscal e diferenças temporárias, não tem ágio de combinação de negócios e, tampouco, outros intangíveis com vida útil indeterminada cujas premissas teriam impacto das alterações trazidas pela LC 214/2025 e LC 224/2025 nas projeções para teste de realização dos referidos ativos. A área de atuação de distribuição e comércio de combustíveis não foi incluída nessa primeira etapa da reforma tributária e a Companhia aguarda a regulamentação do setor para avaliar os impactos na geração de caixa e lucros futuros.

4. Caixa e equivalentes de caixa:

	31/12/2025	31/12/2024
Caixa e bancos	15	10
Aplicações financeiras	20.199	24.087
Crédito de descarbonização	97	-
	20.311	**24.097**

As aplicações financeiras estão representadas por Certificados de Depósitos Bancários (CDB) e títulos emitidos e compromissados pelas instituições financeiras de primeira linha e parte não, com baixo risco de crédito, cujo rendimento está atrelado à variação do Certificado de Depósito Interbancário (CDI) com taxa média de rendimento de 14,32% a.a., e possuem liquidez imediata. O montante de R$ 6.400 (R$ 5.064 em 31/12/2024) está aplicado em instituição financeira não de primeira linha e que recai um risco de crédito considerado aceitável pela Administração, visto que é uma instituição em que possui diversas transações de câmbio. Parte desse recurso é bloqueado temporariamente para fins de servir de garantia em transações de instrumentos financeiros derivativos, cujas transações são liberadas em até 30 (trinta) dias. A receita gerada por estes investimentos é registrada como receita financeira.

5. Contas a receber:

	31/12/2025	31/12/2024
Clientes nacionais	9.761	-
	9.761	**-**

A composição das contas a receber por idade de vencimento é como segue:

Descrição	31/12/2025	31/12/2024
A vencer	4.833	-
Vencidos		
Em até 30 dias	157	-
De 31 a 60	1.545	-
De 61 a 180	3.226	-
	9.761	**-**

A exposição máxima ao risco de crédito está dentro do que a Administração julga aceitável dentro do ramo de atividade, com base em histórico de comportamento de recebimentos e em análises detalhadas do risco de crédito destes clientes. Em relação a concentração do risco de crédito associado às contas a receber, a Companhia tem como política interna, realizar o reconhecimento das perdas estimadas de crédito de liquidação duvidosa ("PECLD") para títulos pendentes de recebimento de longa data, quando esgotadas as possibilidades de cobrança, a Companhia registra a perda efetiva no resultado. A diretoria acompanha a evolução da carteira de clientes constantemente, tomando as devidas ações para cada caso. Visando mitigar esses riscos, a Companhia contratou a Coface do Brasil para securitização do Crédito. A apólice garante um retorno de 90% do valor a receber, limitado ao valor total de cobertura, conforme nota 21. A Companhia considera esse montante suficiente para diluição do risco de contas a receber e julga não ser necessário a constituição da PECLD. Os custos associados a este contrato são reconhecidos no resultado na Rubrica "Despesas de seguros".

6. Estoques:

	31/12/2025	31/12/2024
Mercadorias para Revenda	1.308	280
Biodiesel	24.183	53.471
Diesel S10	199.833	424
Gasolina	296	370
Etanol	1.657	390
Diesel S500	10	-
Aditivos	**227.287**	**54.935**

7. Tributos a recuperar:

Descrição	31/12/2025	31/12/2024
IR/CS a recuperar	536	429
COFINS a recuperar	30.374	1.913
PIS a recuperar	6.583	416
IRRF a recuperar	679	-
Demais impostos a recuperar	4.669	-
	42.841	**2.758**

8. Imobilizado:

	Taxa anual (%)	31/12/2025	31/12/2024
Máquinas e equipamentos	10	7.343	7.343
Móveis e utensílios	10	78	64
Computadores e periféricos	20	311	147
Instalações	4	2.150	2.146
Terrenos	-	415	415
		10.297	**10.115**
(-) Depreciação acumulada		(2.854)	(2.386)
		7.443	**7.729**

Movimentação do ativo imobilizado	Custo	Depreciação	Saldo
Saldos em 31 de dezembro de 2023	**9.938**	**(1.939)**	**7.999**
Adição	193	(447)	(254)
Baixa	(16)	-	(16)
Saldos em 31 de dezembro de 2024	**10.115**	**(2.386)**	**7.729**
Adição	190	(468)	(278)
Baixa	(8)	-	(8)
Saldos em 31 de dezembro de 2025	**10.297**	**(2.854)**	**7.443**

9. Fornecedores: Descrição

	31/12/2025	31/12/2024
Nacionais	613	2
Importação-Fornecedor estrangeiro (USD 29.358 mil)	161.535	49.868
	162.148	**49.870**

10. Partes Relacionadas: A Companhia mantém relações e transações comerciais com partes relacionadas, que são realizadas em condições definidas entre elas e com representatividade, cujos resultados poderiam ser diferentes, caso realizado com terceiros. a) Operações comerciais e financeiras:

Valores a pagar com partes relacionadas	31/12/2025	31/12/2024
Pantera Participações S.A. (a)	900	900
	900	**900**

(a) Valores utilizados para fluxo de caixa operacional. b) Remuneração do pessoal-chave:

Descrição	31/12/2025	31/12/2024
Diretoria estatutária	257	-
	257	**-**

11. Empréstimos: Descrição

	31/12/2025	31/12/2024
Empréstimos em moeda estrangeira	82.604	-
	82.604	**-**

Em 19 de dezembro de 2025, a Companhia celebrou um contrato de empréstimo junto à Bertal Trading CO W.L.L, no montante de USD 15 milhões, com vencimento para 31 de dezembro de 2026, a uma taxa de remuneração de 2,5% ao ano. A movimentação dos saldos de empréstimos está demonstrada a seguir:

Descrição	31/12/2025	31/12/2024
Saldos iniciais	-	-
Captação	82.598	-
Encargos financeiros	68	-
Variação cambial	(62)	-
Saldos finais	**82.604**	**-**

Demonstração dos resultados exercícios findos em 31 de dezembro de 2025 e 2024 (Valores expressos em milhares de Reais)

	Nota explicativa	2025	2024
Receita operacional líquida	18	2.092.563	180.289
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	19	(2.099.276)	(176.980)
Lucro bruto		**(6.713)**	**3.309**
Receitas/(despesas) operacionais			
Administrativas e gerais	19	(10.569)	(2.453)
Outras despesas operacionais	19	-	(1.089)
Resultado operacional		**(10.569)**	**(3.542)**
Despesas financeiras	20	(18.399)	(4.205)
Receitas financeiras	20	17.870	2.934
		(529)	(1.271)
Resultado operacional antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social		**(17.811)**	**(1.504)**
Imposto de Renda e Contribuição Social-correntes	15	-	-
Prejuízo do exercício		**(17.811)**	**(1.504)**

As notas explicativas da Administração são parte integrante das demonstrações contábeis.

Demonstrações do resultado abrangente Exercícios findos em 31 de dezembro de 2025 e 2024 - (Valores expressos em milhares de Reais)

	2025	2024
Prejuízo do exercício	(17.811)	(1.504)
Total do resultado abrangente	**(17.811)**	**(1.504)**

As notas explicativas da Administração são parte integrante das demonstrações contábeis.

12. Receita a apropriar: Descrição

	31/12/2025	31/12/2024
Receita a apropriar	30.017	22.969
	30.017	**22.969**

Referem-se a valores a reconhecer como receita no resultado na medida em que ocorrem as retiradas de mercadorias adquiridas pelos clientes. Esses montantes já estão demonstrados líquidos dos impactos tributários.

13. Adiantamento de Clientes: Descrição

Adiantamento de clientes	31/12/2025	31/12/2024
	44.176	5.842
	44.176	**5.842**

Referem-se a valores recebidos antecipadamente de clientes por conta de pedidos firmados. Essas obrigações serão baixadas contra o saldo de contas a receber à medida que os produtos forem entregues, em conformidade com o regime de competência.

14. Outras contas a pagar: Descrição

Outras Contas a pagar	31/12/2025	31/12/2024
	1.470	218
	1.470	**218**

15. Imposto de Renda e Contribuição Social: a) Reconciliação do Imposto de Renda e da Contribuição Social:

	31/12/2025	31/12/2024
Resultado antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	(17.811)	(1.504)
Alíquota do Imposto de Renda e da Contribuição Social combinada	34%	34%
	6.056	**511**
Adições/exclusões temporárias-ausência de base de realização futura	320	-
Adições/exclusões permanentes	5	2
Imposto de Renda e Contribuição Social diferido não constituído sobre prejuízos/lucros fiscais (Nota Explicativa nº 15.b)	5.731	509
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-
Taxa efetiva	-	-

b) Impostos diferidos: A Companhia possui prejuízos fiscais e base negativa de Contribuição Social passíveis de compensação com lucros tributáveis futuros nas condições estabelecidas pela legislação vigente, sem prazo de prescrição, no montante de R$ 19.391 em 31 de dezembro de 2025 (R$ 2.535 em 31 de dezembro de 2024). Tendo em vista a prática contábil vigente, a qual determina que o registro de Imposto de Renda diferido ativo deva ser efetuado na medida em que seja provável que estarão disponíveis lucros tributáveis futuros contra os quais os referidos créditos possam ser utilizados, bem como, histórico de lucratividade e base tributável, a Companhia não efetuou o registro do ativo fiscal diferido em 31 de dezembro de 2025 e 2024. **16. Estimativas para perdas contingentes:** A Companhia, no curso normal de suas atividades, está sujeita a processos judiciais de naturezas tributária, trabalhista e cível. Em 31 de dezembro de 2025 e 2024, a Companhia não incorria em nenhuma contingência de qualquer natureza. As apurações e declarações federais, estaduais e municipais da Companhia referente aos últimos cinco anos podem ser avaliados pela fiscalização, e a Companhia espera não ter passivos não registrados ou irregularidades fiscais com base no seu entendimento. **17. Patrimônio líquido: 17.1. Capital social:** Em 31 de dezembro de 2025 o Capital Social autorizado era de R$ 10.698 (R$ 10.698-31 de dezembro de 2024) composto de 10.697.983 ações ordinárias, no valor nominal de R$ 1,00 cada sendo assim distribuídas:

Acionistas	Nº de ações
Pantera Participações S.A.	10.697.983
	10.697.983

17.2. Destinação do lucro: Nos termos do Estatuto social, a Diretoria apresentará à Assembleia Geral para aprovação, proposta sobre a destinação do lucro líquido do exercício que remanescer após as seguintes deduções ou acréscimos, realizadas decrescentemente e nessa ordem: • 5% (cinco por cento) para formação da reserva legal, que não excederá de 20% (vinte por cento) do capital social. A constituição da reserva legal poderá ser dispensada no exercício em que o saldo dela, acrescido de o montante das reservas de capital exceder a 30% (trinta por cento) do capital social; • 25% após as deduções legais para fins de dividendo mínimo obrigatório; • Caso o saldo remanescente não seja retido na forma do orçamento de capital aprovado, será deliberado pelos acionistas como dividendos suplementar.

18. Receita operacional líquida:

Classificação por natureza	31/12/2025	31/12/2024
Receita bruta		
Receita de venda de mercadorias	2.261.032	190.951
Outras Receitas	-	5
Deduções das receitas		
Impostos incidentes	(168.469)	(10.667)
	2.092.563	**180.289**

19. Despesa por natureza:

Classificação por natureza	31/12/2025	31/12/2024
Mercadoria para revenda	(2.078.182)	(175.007)
Serviços de terceiros	(2.628)	(197)
Despesas com pessoal	(5.116)	(1.204)
Fretes	(3.965)	(88)
Seguros	(411)	(91)
Viagens	(793)	(178)
Armazenagem	(17.130)	(1.886)
Depreciação e amortização	(468)	(447)
Baixa de Imobilizado	(8)	-
Aposentadoria Crédito de descarbonização (CBIOS) (a)	(78)	(186)
Provisão de perda de ICMS a recuperar (b)	-	(1.089)
Outros	(1.066)	(149)
	(2.109.845)	**(180.522)**

(a) Ver Nota Explicativa nº 22-Aposentadoria de Créditos de Descarbonização-CBIOS. (b) Crédito fiscal oriundo de operações comerciais em que está sob análise de perspectivas de sua utilização conforme a legislação tributária. Em 2024 não atendia os requerimentos contábeis quanto a fruição de benefício para a Companhia, portanto foi reconhecida a provisão de perda.

Classificação por função	31/12/2025	31/12/2024
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	(2.099.276)	(176.980)
Administrativas e gerais	(10.569)	(2.453)
Outras despesas operacionais	-	(1.089)
	(2.109.845)	**(180.522)**

20. Receitas e despesas financeiras:

Receitas financeiras	**2025**	**2024**
Juros sobre aplicação financeira	3.202	471
Descontos obtidos e juros ativos	61	7
Variação cambial ativa	11.407	-
Ganho com instrumentos financeiros	3.200	2.456
	17.870	**2.934**
Despesas financeiras	**2025**	**2024**
Juros passivos	(77)	(64)
Impostos sobre receitas financeiras	(172)	(77)
Variação cambial passiva	(3.957)	(4.058)
Despesas bancárias	(16)	(6)
Descontos concedidos	(98)	-
Perda com instrumentos financeiros	(14.079)	-
	(18.399)	(4.205)
Resultado financeiro líquido	**(529)**	**(1.271)**

21. Cobertura de seguros: A Companhia mantém cobertura de seguros por montantes considerados suficientes pelos departamentos técnicos e operacionais para cobrir eventuais riscos sobre seus ativos e/ou responsabilidades. As importâncias seguradas referem-se à responsabilidade civil, seguro ambiental e aos ativos totais da base compartilhada, onde a Companhia detém 25% de participação no total:

Ramos	Importâncias seguradas	Vigência
Prédio, incêndio, vendaval, granizo	102.000	Junho/2026
Danos elétricos	800	Junho/2026
Roubo/furto	900	Junho/2026
Equipamentos eletrônicos	150	Junho/2026
Estabelecimentos comerciais	2.000	Agosto/2026
Transporte terrestre	1.000	Setembro/2026
Quebra, derrame e vazamento	3.000	Setembro/2026
Responsabilidade civil	33.000	Agosto/2026
Cobertura de crédito	8.113	Junho/2026

22. Aposentadoria de Créditos de Descarbonização-CBIOS: A Companhia tem obrigações legais perante a ANP (Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis) de metas anuais de redução de emissões de gases causadores do efeito estufa, no âmbito da Política Nacional de Biocombustíveis (RenovaBio) conforme Lei nº 13.576/2017. As metas, para fins de rateio das obrigações do ano corrente, se baseiam no volume de combustíveis fósseis comercializados pelos distribuidores de combustíveis (market-share) do ano anterior e são estabelecidas em unidades de Crédito de Descarbonização (CBIOS), que são ativos negociáveis e adquiridos no mercado. O CBIO equivale a uma tonelada de carbono. As metas estabelecidas vigoram até dezembro de cada ano e são publicadas no site da ANP. Para 2025 a Companhia teve como meta um equivalente à quantidade de 338 CBIOS (2.204 CBIOS-31 de dezembro de 2024). A Companhia registrou em seu resultado o montante de R$ 78 (R$ 186-31 de dezembro de 2024) referente à aposentadoria do Créditos de Descarbonização-CBIOS. **23. Instrumentos financeiros:** A Companhia mantém operações com instrumentos financeiros. A gestão desses instrumentos é efetuada por meio de estratégias operacionais e controles internos visando liquidez, rentabilidade e segurança. A política de controle consiste em acompanhamento permanente das condições contratadas versus condições vigentes no mercado. A Companhia não efetua aplicações de caráter especulativo e quaisquer outros ativos de risco. Os resultados obtidos com estas operações estão condizentes com as políticas e estratégias definidas pela sua Administração. **a) Classificação dos instrumentos financeiros:** Instrumentos financeiros estão reconhecidos nas demonstrações contábeis da Companhia, conforme quadros a seguir:

Ativo	Classificação	Nota	31/12/2025	31/12/2024

Ines249

Empresas & Negócios do AGRO
agronegocio@netjen.com.br
São Paulo, quarta-feira, 29 de julho de 2026

Processos de embalagem

A Indumak leva à Embala Nordeste 2026 um portfólio completo de tecnologias para as diferentes etapas do processo de embalagem, do fracionamento à paletização. As soluções respondem à crescente demanda da indústria nordestina por maior produtividade e eficiência operacional e atendem aos interesses do público da feira. O evento acontece nos dias 4 e 5 de agosto, em Fortaleza, Ceará (www.indumak.com.br).

Foto: Paulo Kurtz

DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO

NOVA TECNOLOGIA DE SEQUENCIAMENTO GENÉTICO AMPLIA PESQUISAS EM TRIGO

Uma nova plataforma de genotipagem automatiza o preparo de amostras de DNA na Embrapa Trigo (RS) e amplia a capacidade de análise genética da cultura do trigo. A tecnologia reduz de dias para cerca de 12 horas o tempo necessário para essa etapa, reduzindo os custos da pesquisa e acelerando a identificação de marcadores genéticos ligados à produtividade e à resistência a doenças.

Esse avanço foi possível graças à evolução do processo de genotipagem — técnica que permite identificar variações no DNA de um indivíduo. “Em duas décadas, o protocolo foi modernizado, com a substituição das análises manuais em gel por sistemas de eletroforese”, conta o laboratorista Jordalan Muniz.

O sequenciamento de segunda geração foi incorporado à rotina do Laboratório de Biotecnologia da Embrapa Trigo com a chegada de dois novos equipamentos: o ION Chef, responsável pelo preparo das amostras, e o ION GeneStudio S5 Plus, que realiza o sequenciamento. "Podemos dizer que o trabalho de um ano agora pode ser realizado em apenas uma semana", explica o pesquisador Luciano Consoli (Embrapa).

VI Encontro Nacional de Mulheres no Agronegócio

O Grupo de Estudos Luiz de Queiroz (GELQ), da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP), promoverá, no dia 21 de agosto de 2026, o VI Encontro Nacional de Mulheres no Agronegócio. O evento tem como objetivo fortalecer a atuação feminina no setor por meio da troca de experiências, da disseminação de conhecimento e da criação de oportunidades de conexão entre profissionais, estudantes e lideranças do agro.

Realizado no Pecege, em Piracicaba (SP), o encontro reunirá especialistas de diferentes áreas em uma programação voltada aos principais desafios e oportunidades da participação feminina no agronegócio.

Ao longo do dia, serão abordados temas como formação acadêmica e liderança, empreendedorismo feminino, cenários econômicos para o agro, início de carreira, representatividade, sucessão familiar, comunicação e posicionamento profissional, além de estratégias para ampliar a presença das mulheres em cargos de liderança (https://fealq.org.br/eventos/vi-encontro-nacional-de-mulheres-no-agronegocio/).

Serra Gaúcha reforça protagonismo no debate global do vinho

Jeferson Soldi

Falta um mês para a realização do 2º EnoMeeting by ConceptWine, que acontece de 27 a 29 de agosto, em Bento Gonçalves, na Serra Gaúcha. Reunindo especialistas de oito países e a presidente da Organização Internacional da Vinha e do Vinho (OIV), Yvette van der Merwe, o congresso reforça seu posicionamento entre os principais encontros técnicos da vitivinicultura brasileira, promovendo o intercâmbio de conhecimento entre profissionais nacionais e internacionais.

Com o tema "Tecnologia e Sustentabilidade na Enologia", a programação reúne palestras, masterclasses, degustações guiadas e tradução simultânea, abordando temas que estão moldando o presente e o futuro da produção de uvas e vinhos. Entre os assuntos em destaque estão viticultura sustentável, vinhos naturais, biotecnologia aplicada à enologia, enologia de precisão, uso de madeiras brasileiras e tendências do mercado vitivinícola mundial.

Durante os três dias de congresso, pesquisadores, enólogos, consultores, sommeliers, produtores e profissionais do setor terão acesso a conteúdos apresentados por especialistas do Brasil, África do Sul, França, Chile, Uruguai, Espanha, Portugal e Paraguai, favorecendo a troca de experiências entre diferentes realidades produtoras.

Edegar Scortegagna, enólogo e fundador da ConceptWine, aponta que o diferencial do EnoMeeting está na qualidade técnica do conteúdo e na possibilidade de aproximar diferentes visões sobre a evolução da vitivinicultura. "Vivemos um momento de profundas transformações no setor, impulsionadas pela tecnologia, pelas mudanças climáticas e pelo comportamento do consumidor. Reunir especialistas de diferentes países permite ampliar esse olhar e trazer ao Brasil discussões que já fazem parte da agenda das principais regiões produtoras do mundo”, observa.

Entre os convidados confirmados está Yvette van der Merwe, presidente da OIV e uma das principais lideranças da vitivinicultura mundial, que participa da abertura oficial e ministra, no sábado, a palestra "O setor vitivinícola global em transição: perspectivas da OIV sobre sustentabilidade, mercados e consumidores" (@enomeetingoficial (55) 99900-1053).

Clima melhora nos EUA, Chicago recua e colheita da safrinha muda o foco do produtor brasileiro

A semana começou com uma mudança no cenário que vinha sustentando as cotações internacionais de soja e milho. A melhora das previsões climáticas para as principais regiões produtoras dos Estados Unidos reduziu parte do prêmio de risco incorporado ao mercado nas últimas semanas. Ao mesmo tempo, o recuo do petróleo, após um alívio nas tensões geopolíticas envolvendo Oriente Médio e Mar Negro, retirou força do mercado de energia, influenciando também commodities ligadas aos biocombustíveis, como o óleo de soja e o milho destinado ao etanol.

"A gente tem uma melhora dos mapas de clima nos Estados Unidos. Era algo que a gente vinha falando muito sobre a volatilidade do mercado climático e como isso poderia trazer um retorno caso a gente visse essas melhoras acontecendo. E, de fato, foi o que aconteceu. Todo esse prêmio de risco acabou arrefecendo um pouco mais e a gente vê o retorno de Chicago novamente", explica Yedda Monteiro, analista de inteligência e estratégia da Biond Agro. Segundo ela, a queda ganhou força com a redução das tensões entre Irã e Israel, que derrubou o preço do petróleo e enfraqueceu parte da sustentação que vinha do mercado energético.

Destaque I

Divulgação Rota Inova

Fenasucro: Rota Inova leva debates sobre transformação digital à Fenabio

O programa Rota Inova será responsável pela curadoria de um dos principais blocos de conteúdo da Fenabio, 11 a 14 de Agosto de 2026. Sertãozinho conferência realizada dentro da programação da Fenasucro & Agrocana, maior feira mundial dedicada à cadeia de bioenergia. No dia 13 de agosto, especialistas, executivos e líderes de inovação se reunirão para discutir como a transformação digital, a inteligência artificial e o uso estratégico de dados vêm gerando saving e contribuindo para aumentar a eficiência e a competitividade do setor bioenergético. Com o macrotema “Rota Inova: Tecnologia que Gera Eficiência”, a programação foi estruturada para aproximar desafios reais das empresas das soluções tecnológicas disponíveis no mercado, refletindo a proposta do programa de inovação aberta.

Destaque II

AI ABPA

Sanidade, inovação e mercado pautam debates do maior evento da proteína animal no Brasil

A evolução da produção de proteína animal passa, cada vez mais, pela integração entre ciência, tecnologia, sanidade, sustentabilidade e gestão. É com essa proposta que o congresso do Salão Internacional de Proteína Animal (SIAVS) reunirá de 4 a 6 de agosto, em São Paulo, especialistas brasileiros e internacionais, pesquisadores, produtores, agroindústrias, empresas, entidades e representantes do poder público em uma programação voltada aos temas que definirão o futuro da cadeia produtiva. Considerado um dos principais fóruns técnicos do setor na América Latina, o congresso foi estruturado para promover uma visão integrada da produção animal, com debates que vão da biosseguridade à inteligência artificial, passando por nutrição, genética, bem-estar animal, mercado, sustentabilidade, inspeção sanitária e gestão. Pautado pelos atuais movimentos do mercado, o encontro traz debates conectados entre as diferentes áreas de produção (https://siavs.com.br/).

AGROMOB inaugura nova unidade em Nova Mutum–MT

A AGROMOB, marca de máquinas e equipamentos agrícolas da AUTOMOB, inaugurou sua nova unidade em Nova Mutum e avança em sua estratégia de crescimento em um dos principais estados do agronegócio do país. Situada no maior corredor logístico do Mato Grosso, a BR-163, a loja foi projetada para aproximar a empresa dos produtores rurais e oferecer uma estrutura de vendas, serviços e pós-venda das marcas Valtra e Fendt.

Destila Tiradentes terá palestras, degustações e jantar

Entre os dias 31 de julho e 2 de agosto de 2026, acontece a quarta edição do Destila Tiradentes, festival que celebra a excelência dos destilados artesanais, da gastronomia autoral, da música e da identidade mineira. O evento acontece no histórico Largo das Forras, em Tiradentes (MG). Ao longo dos três dias de programação, o público terá acesso a uma imersão no universo dos destilados artesanais, com degustações guiadas, harmonizações, cozinhas-show, palestras, experiências gastronômicas, apresentações culturais e uma programação musical diversificada.

Selgron leva nova selecionadora para café conilon à Cooabriel 2026

Divulgação Selgron

O café conilon vive um momento de valorização no mercado. Além de estar entre as variedades que mais crescem em produtividade no Brasil, a espécie ganhou ainda mais espaço nos últimos anos diante da quebra de safras em importantes países produtores, ampliando a demanda internacional. O Espírito Santo, segundo maior produtor de café do país e líder nacional na produção de conilon, foi palco de um dos principais eventos do setor: a Feira de Agronegócios Cooabriel 2026.

Salton participa da 16ª Expovinhos Vitória com seleção de rótulos premiados

Consolidada como um dos principais encontros do mercado vitivinícola nacional, a Expovinhos chega à sua 16ª edição (29 e 30 de julho de 2026, das 18h às 23h, no Clube Álvares Cabral) com mais de 1.000 rótulos de 16 países, oferecendo ao público uma ampla seleção de vinhos tintos, brancos, espumantes e vinhos de sobremesa. Realizada no formato Wine Tasting, a feira proporciona uma experiência dinâmica e imersiva: os visitantes recebem uma taça personalizada e percorrem os estandes degustando diferentes estilos, origens e propostas enológicas. Durante os dois dias de evento, a Salton receberá visitantes em seu estande com uma seleção de rótulos que expressam a diversidade e a qualidade de seu portfólio, incluindo o Salton Ouro Moscatel e o Salton Ouro Prosecco, vencedores do Ouro e Prata na Decanter World Wine Awards 2026. Além da linha Ouro, outros rótulos em destaque na feira são os vinhos Paradoxo Sauvignon Blanc, Paradoxo Intenso Malbec, Poética Fleur e Vinho Talento.

Empresas estão preparadas para um apagão digital?

Com mais negócios migrando para a nuvem e adotando inteligência artificial, falhas de conectividade podem interromper desde vendas até a emissão de notas fiscais

Petrovich9_CANVA

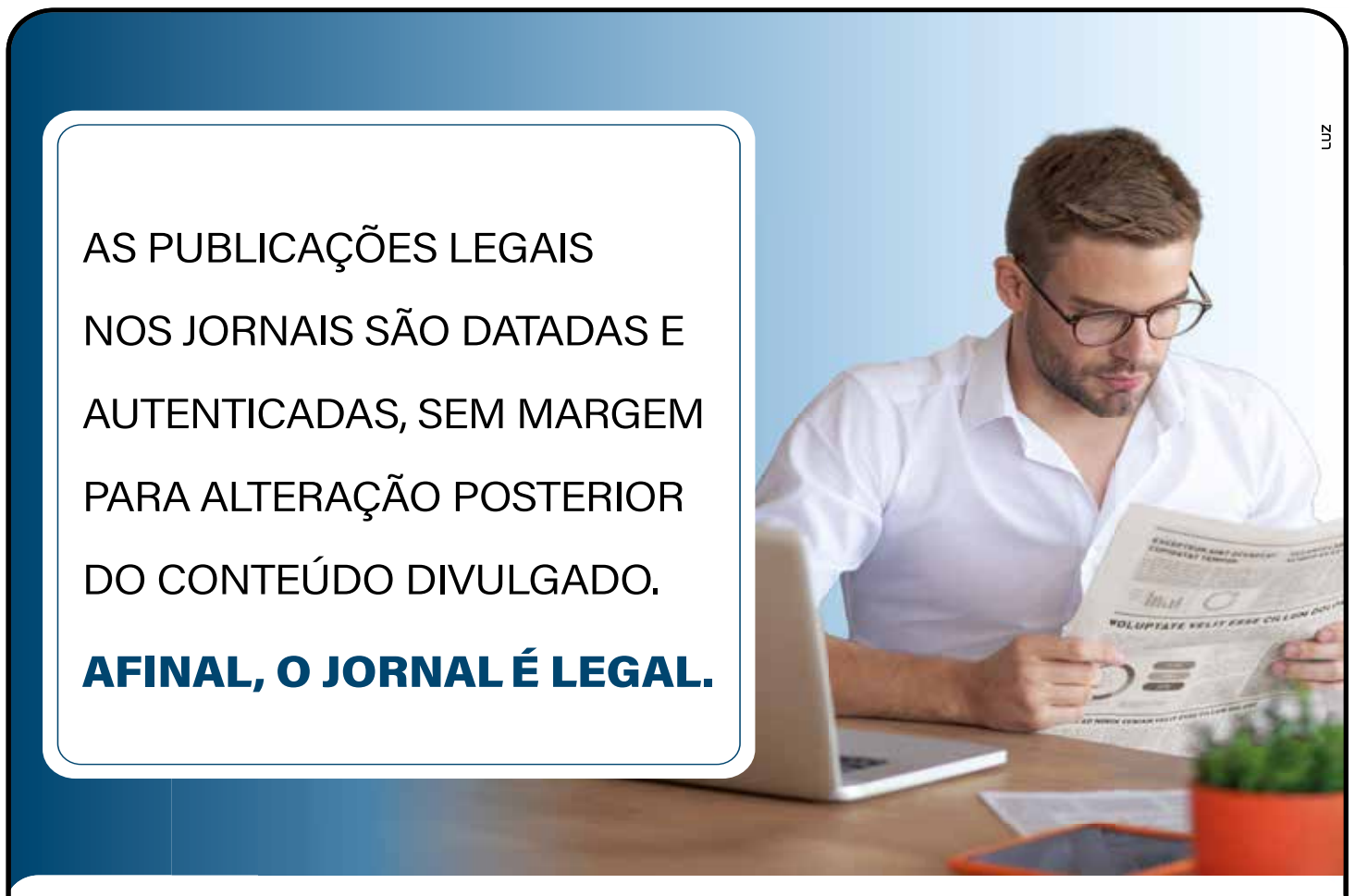
Imagine começar o expediente e descobrir que o sistema de gestão não abre, as videoconferências foram interrompidas e nem a emissão de notas fiscais funciona. Em empresas que dependem de sistemas em nuvem, poucos minutos sem conexão já são suficientes para interromper a operação. Segundo a pesquisa TIC Empresas 2025, divulgada em junho deste ano, 93% das empresas brasileiras utilizam fibra óptica, 36% contratam serviços em nuvem e 17% já adotam inteligência artificial. O tema ganhou destaque nesta segunda-feira (13), quando o Tribunal Superior Eleitoral (TSE) realizou uma atualização programada em sua infraestrutura tecnológica, com previsão de indisponibilidade temporária de alguns serviços, reforçando a importância do planejamento para garantir a continuidade das operações digitais.

Para José Miguel, Gerente de Pré Vendas da Unentel, muitas organizações ainda não tratam a infraestrutura de rede com a mesma prioridade dedicada aos sistemas de gestão ou à segurança da informação. “Hoje, praticamente tudo depende da internet. Se a conexão cai, não é apenas o e-mail que deixa de funcionar. Sistemas de gestão, plataformas de atendimento, telefonia, armazenamento em nuvem e processos financeiros podem ficar indisponíveis ao mesmo tempo. Muitas empresas só percebem esse nível de dependência quando enfrentam uma interrupção”, afirma.

A preparação começa antes da primeira falha. Entre as medidas que ajudam a reduzir interrupções e manter a operação funcionando estão:

- Tenha duas conexões de internet de provedores diferentes. Quando toda a operação depende de um único fornecedor, qualquer falha pode interromper as atividades da empresa. Ao contratar links de operadoras distintas e configurar a infraestrutura para alternar automaticamente entre eles, é possível manter os sistemas funcionando mesmo durante uma indisponibilidade.
- Utilize equipamentos preparados para fazer a troca automática da conexão. Roteadores e firewalls corporativos com recursos de failover e balanceamento de links identificam quando uma conexão apresenta instabilidade e direcionam o tráfego para a rede de backup em poucos segundos, sem necessidade de intervenção manual da equipe de TI.
- Monitore a rede continuamente. Plataformas de monitoramento permitem acompanhar, em tempo real, indicadores de disponibilidade, desempenho e estabilidade da infraestrutura. Com esse acompanhamento, a equipe consegue identificar sinais de falha antes que eles afetem clientes, colaboradores ou sistemas essenciais.
- Defina quais sistemas precisam continuar funcionando em caso de instabilidade. Aplicações como ERP, emissão de notas fiscais, telefonia IP, plataformas financeiras e canais de atendimento podem receber prioridade no tráfego da rede. Assim, mesmo que a conexão opere com capacidade reduzida, os serviços essenciais permanecem disponíveis até que o problema seja resolvido.
- Revise a infraestrutura sempre que a operação crescer. A adoção de novas ferramentas em nuvem, soluções de inteligência artificial ou a expansão da empresa exige uma reavaliação da capacidade da rede. Essa revisão ajuda a identificar gargalos, atualizar equipamentos e garantir que a infraestrutura acompanhe o ritmo do negócio.

“A indisponibilidade de um sistema hoje representa perda de produtividade, impacto financeiro e prejuízo no relacionamento com clientes. Empresas que investem em redundância, monitoramento e planejamento conseguem reduzir o tempo de resposta e manter a operação funcionando mesmo diante de uma falha”, conclui o especialista.


AS PUBLICAÇÕES LEGAIS
NOS JORNAIS SÃO DATADAS E
AUTENTICADAS, SEM MARGEM
PARA ALTERAÇÃO POSTERIOR
DO CONTEÚDO DIVULGADO.
AFINAL, O JORNAL É LEGAL.
cenp Fórum da Autorregulação do Mercado Publicitário
ANJ ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNAIS
abra legal ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGÊNCIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL
adjoriBR JORNAIS DO INTERIOR
LUZ

A Mente do Cliente

Neiva Mendes (*)

Quando uma decepção também adoece o corpo

Minha mãe repete uma frase desde que me entendo por gente: “Saúde é o bem mais precioso que existe.” Meu avô dizia exatamente a mesma coisa.

E, como acontece com muitas frases herdadas da família, passamos anos concordando sem necessariamente compreender toda a profundidade delas. Na semana passada, vivi uma situação que me fez refletir novamente sobre isso.

Há sete meses, iniciei uma conversa que poderia se transformar em um projeto importante. Na semana passada, participei de um almoço acreditando que finalmente chegaríamos a uma definição. Não aconteceu, saí da reunião frustrada.

Não foi um grande drama, trabalho há quase cinco décadas e aprendi que expectativas nem sempre se confirmam, faz parte da vida. Mas o corpo nem sempre reage com a mesma racionalidade da nossa experiência.

Nos dias seguintes, uma gripe forte se instalou, mesmo vacinada, mesmo tomando todos os cuidados. Fiquei de cama, como dizia meu pai, “de molho”. Enquanto me recuperava, comecei a estudar o próprio ciclo da gripe.

Primeiro vem o período de incubação, quando o vírus já está presente, mas os sintomas ainda não aparecem. De 1 a 4 dias. Depois chega a fase mais intensa, marcada por febre, dores no corpo, mal-estar e maior capacidade de transmissão. Cerca de 3 dias. Em seguida, os sintomas diminuem gradativamente. Por fim, vem a convalescença, período em que o organismo continua trabalhando para recuperar seu equilíbrio e que pode durar até duas semanas.

Enquanto lia sobre essas fases, uma pergunta não saía da minha cabeça: Nossas emoções também participam dessa história? Não é estranho alguém como eu, que dificilmente contrai uma gripe, tê-la na sequência do almoço frustrante? A resposta da ciência é interessante.

O vírus influenza continua sendo o responsável pela gripe, mas o estado em que nosso organismo se encontra pode influenciar a forma como enfrentamos essa infecção. A psiconeuroimunologia, área que estuda a relação entre cérebro, sistema nervoso, emoções e imunidade, vem demonstrando que períodos prolongados de estresse, privação de sono, fadiga física e desgaste emocional podem alterar a resposta imunológica.

Não significa que uma decepção provoque uma gripe, mas que o corpo não separa tão facilmente aquilo que sentimos daquilo que vivemos biologicamente. Quando enfrentamos situações de tensão, nosso organismo libera hormônios como cortisol e adrenalina, importantes para lidar com ameaças imediatas.

O problema surge quando esse estado se prolonga, quando o cérebro permanece em alerta, o descanso e o sono perdem qualidade, o sistema imunológico pode responder de forma menos eficiente.

Talvez seja exatamente por isso que tantas pessoas adoecem depois de longos períodos de intenso esforço, após concluir um grande projeto, enfrentar um processo desgastante ou viver uma sequência de preocupações. Durante o desafio, o corpo parece resistir, mas quando a tensão diminui, ele finalmente demonstra o quanto estava sobrecarregado.

E isso não é coincidência, é fisiologia. Talvez pela beleza da complexidade do ser humano se fale tanto em substituir o humano por máquinas, modelos de IA, mas é justamente isso que nos diferencia. Essa experiência também me fez pensar em outra questão.

Vivemos tentando fortalecer nossa imunidade com alimentação adequada, atividade física, vacinação e acompanhamento médico, tudo absolutamente necessário. Entretanto, nem sempre damos a mesma atenção à forma como lidamos com nossas frustrações, talvez porque ainda insistimos em separar corpo e mente.

A neurociência vem mostrando justamente o contrário, eles conversam o tempo todo!

Isso não quer dizer que possamos controlar doenças por meio das emoções, seria uma visão simples e com pouca profundidade científica, mas significa reconhecer que proteger a saúde também passa por proteger o cérebro. Respeitar os próprios limites, sem se deixar consumir pelas frustrações!

Acredito que a saúde (física, mental e emocional) é, sim, o bem mais precioso. E ela não depende apenas do vírus que encontramos pelo caminho. Hoje, entendo que saúde não é apenas ausência de doença, é também a capacidade do organismo de suportar as inevitáveis frustrações da vida sem adoecer junto com elas.

(*) Presidente do Conselho e sócia-fundadora da Blue6ix Tecnologia (neiva.mendes@blue6ix.com.br).

Osvaldo Fernandes S.A. Artes Gráficas

CNPJ: 61.407.060/0001-18 - NIRE: 35300063341

Edital de Convocação - Assembleia Geral Ordinária (AGO)

Ficam **CONVOCADOS** os senhores acionistas da **Osvaldo Fernandes S.A. Artes Gráficas** para se reunirem em **Assembleia Geral Ordinária (AGO),** a ser realizada no dia **6 de agosto de 2026**, na sede do Escritório Alexandre de Morais Advocacia, sito na Alameda Rio Negro, 503, sala 2020, no município de Barueri, Estado de São Paulo, às **10h00** em primeira chamada, e às **10h30** em segunda chamada, a fim de deliberarem sobre a seguinte **Ordem do Dia: 1.** Aprovar as contas dos administradores, examinar, discutir e votar o relatório da diretoria, o balanço patrimonial e as respectivas demonstrações financeiras relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025; **2.** Deliberar sobre a proposta de destinação do lucro líquido do exercício de 2025 e a distribuição de dividendos remanescentes (com origem em lucros acumulados), a serem pagos parceladamente a partir do mês de janeiro de 2027; **3.** Ratificação de todos os atos de gestão praticados pela Diretoria desde o encerramento do exercício de 2025 até a presente data; **4.** Outros assuntos de interesse da sociedade. **Aviso Importante (Assembleia Extemporânea):** A presente Assembleia Geral Ordinária é convocada em caráter extemporâneo. Os motivos para a realização fora do prazo legal estabelecido pelo art. 132 da Lei nº 6.404/76 serão devidamente apresentados e registrados em ata durante a reunião. Informamos que, em cumprimento ao disposto no artigo 133 da Lei nº 6.404/76, todos os documentos pertinentes a esta ordem do dia encontram-se à disposição dos acionistas na sede da companhia desde o dia 5 de julho de 2026. Barueri/SP, 24 de julho de 2026. **Patrícia Beltran Fernandes -** Diretora-Presidente.

Colniza Colonização Comércio e Indústria Ltda

CNPJ nº 43.424.134/0001-42 - NIRE 35.201.076.828

Edital de Convocação para Reunião de Sócios

Ficam convocados os Srs. Sócios para reunião a ser realizada, no dia 17/08/2026, às 11hs, em **1ª convocação,** na sede da Sociedade na Avenida Dr. Chucri Zaidan, nº 80, bloco C, 4º andar, Vila Cordeiro, São Paulo, SP, CEP 04583-110, para discutir e deliberar acerca da seguinte ordem do dia: (i) Aceitação da Renúncia de Administrador, (ii) Permanência dos Demais Administradores, (iii) Outros assuntos de interesse da sociedade. São Paulo, 28/07/2026. **Administradores.**

EDITAL DE CONVOCAÇÃO

FORZA SANTO IRINEU SPE LTDA., CNPJ n° 52.135.974/0001-86, representada por ÂNGELO BELLIZZI, CPF 806.853.908-53, MAURO PAOLIELLO, CPF/MF 649.911.648-34, VICTOR ANTONIO BERTÓ DI FRANCESCO, CPF 418.845.738-43, CONVOCAM a comparecer na assembleia geral extraordinária designada para o dia 18 de agosto de 2026, na Rua Costa Aguiar, 1646, Ipiranga, São Paulo/SP, a fim de deliberar sobre a retirada do sócio minoritário por justa causa LUCCA GIOVANNI ALMEIDA SOCCI (art. 1085, CC) e a não aceitação de duas herdeiras do sócio falecido LUIZ CARLOS VILLAVERDE JUNIOR, RG 15.895.828 SSPSP e CPF 092.568.858-40. Desta forma convoca para comparecimento na assembleia acima designada LUCCA GIOVANNI ALMEIDA SOCCI, brasileiro, natural de São Paulo/SP, economista, solteiro, maior, portador da cédula de identidade RG nº 50.220.544-1 SSP/SP, inscrito no CPF/MF sob o nº 385.434.658-18, residente e domiciliado no Município de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, na Rua Adalberto Pajuaba, nº 957, Bloco B, Apto. 11, Sumarezinho, CEP. 14055-220 (sócio que será dispensado por justa causa, art. 1.085, CC) e as duas herdeiras do sócio falecido LUIZ CARLOS VILLAVERDE JUNIOR, herdeira: ISABELA ARAUJO VILLAVERDE, brasileira, solteira, médica, RG. 36.301.320-9-SSP-SP e CPF 383.862.958-21, domiciliada nesta Capital, onde reside na Rua Menaldo Rodrigues, 44, Jardim Luzitânia e a herdeira: GABRIELA ARAUJO VILLAVERDE, brasileira, solteira, engenheira, RG. 33.851.907-5-SSP-SP e inscrita no CPF 383.862.938-88, domiciliada nesta Capital, onde reside na Rua Menaldo Rodrigues, 44, Jardim Lusitânia (não aceitação na sociedade). São Paulo, 28 de julho de 2026. K-29e30/07

Empresas & Negócios

Matéria de capa

MAT / Divulgação

EXPANSÃO

BIOMETANO TRIPLICA FATURAMENTO DE FORNECEDOR DE EQUIPAMENTOS

Uso de gás, 100% renovável, cresce no país

Redação

Existe um mercado em franca expansão, contemplando o transporte, eficiência operacional (leia-se lucro) e meio ambiente: o setor de caminhões movidos a gás. Neste, o biometano merece especial destaque, por ser 100% renovável e emitir 95% menos gases do efeito estufa (GEE). Tecnologia para produzi-lo existe para dar e vender, já a infraestrutura é o grande desafio no país. O tema começa a ganhar projeção, face à necessidade de substituição do diesel, combustível fóssil derivado de petróleo – que movimenta mais de 98% da frota de pesados no país – e odiado pela natureza. Há um longo caminho a ser percorrido? Sim, proporcionalmente às chances disponíveis.

Em meio a conflitos generalizados, do preço do frete à Guerra no Oriente Médio, passando por inflação, taxa de juros e percalços da eleição presidencial, uma boa notícia. A MAT Equipamentos para Gases prevê triplicar seu faturamento até 2027, atendendo novos pedidos para instalação de sistemas de armazenamento e compressão. "Somos uma empresa familiar, de capital nacional, focada em sistemas de cilindros. Primeiro começamos com gases medicinais e GNV e há quatro anos decidimos incorporar o biometano também", comenta Jorge Mathuiy, diretor comercial.

Decorridos 86 anos de operação, a MAT se internacionalizou e hoje tem faturamento de R$ 180 milhões. Sediada em Jundiaí, interior de São Paulo, a empresa possui filiais nos Estados Unidos, México e Argentina, atendendo toda a América Latina. Com os Estados Unidos o tarifaço não os atingiu, porque já havia alíquota de 50% sobre o aço, para exportação. Os demais mercados estão indo bem no Continente, à exceção da Argentina, onde há "fortes soluços" na economia. Em contrapartida, o Brasil cresce no item combustíveis renováveis.

Para se ter ideia do mercado a ser trabalhado, o Brasil roda sua frota de pesados com mais de 98% de caminhões a diesel. O biometano responde por apenas 0,1%, com 2.500 veículos convertidos. A frota nacional, de 2,24 milhões, já está envelhecida, necessitando de renovação. E esta é a grande janela de oportunidade, uma vez que o biometano movimenta motores com facilidade e economia.

Aleksandr_Petrunovskyi_CANVA

> "O biometano é produzido a partir da decomposição de lixo orgânico e dejetos animais. O gás é retirado desse processo (de aterros ou biodigestores), purificado, comprimido e utilizado como combustível. A empresa recebe o gás na planta da indústria e a partir daí faz a compressão e armazenamento (em cilindros) e a descompressão quando necessária.

O que é

O biometano é produzido a partir da decomposição de lixo orgânico e dejetos animais. O gás é retirado desse processo (de aterros ou biodigestores), purificado, comprimido e utilizado como combustível. A MAT não faz a captação em aterros, por exemplo. Ela recebe o gás na planta da indústria e a partir daí faz a compressão e armazenamento (em cilindros) e a descompressão quando necessária. O produto (biometano) tem 55 MJ/Kg, ou seja, 55 megajoules por quilograma (medida de energia específica). Para se ter ideia do que isto representa, o GLP (gás de cozinha) tem de 46 a 51 MJ/Kg, a gasolina entre 44 e 46 MJ/Kg e o diesel de 42 a 46MJ/Kg.

O Gás Natural Veicular (GNV) não é a mesma coisa. Ele é um gás natural comprimido e utilizado em veículos leves e, também, por uma pequena parte dos caminhões a gás. Já o Gás Natural Liquefeito (GNL) é o mesmo combustível resfriado a cerca de -160°C, o que reduz seu volume e permite armazenar uma quantidade maior de energia, tornando-o mais adequado para caminhões que percorrem longas distâncias. Em síntese, o biometano possui características físico-químicas muito parecidas às do gás natural, permitindo o uso nos mesmos motores e na mesma infraestrutura de abastecimento utilizada por caminhões a gás.

Líder no mercado latinoamericano, a MAT faz a montagem, das carretas de cilindros em Porto Real (RJ); comprime o gás e depois deixa-o pronto para o engate de um cavalo mecânico e transporte (atualmente a companhia tem parceria com a Scania). No local de recebimento, o sistema MAT faz a descompressão do gás também. Para efeitos de movimentação, o biometano tem autonomia variável de 250 km a 900 km, dependendo do trecho a ser percorrido (urbano, rodoviário, terra batida, asfalto e capacidade dos cilindros).

Corredores Verdes

Para superar a dificuldade de infraestrutura, estão sendo criados os chamados "corredores verdes" – rotas logísticas como a "BioRota" da Copersucar com a ReiterLog, entre o interior e o porto de Santos, em São Paulo, utilizando o biometano a longas distâncias. De acordo com a **Associação Brasileira das Empresas Distribuidoras de Gás Canalizado (ABEGÁS), o** Brasil possui apenas 1,7 mil postos de abastecimento de GNV, sendo a maior parte concentrada em áreas urbanas e nem sempre aptos a atender veículos pesados.

No Paraná existe o projeto "Corredores Sustentáveis", reunindo 13 postos estratégicos voltados a veículos pesados, conectando São Paulo, Santa Catarina, Mato Grosso do Sul e o Porto de Paranaguá, segundo o GNPW Group. O Ministério dos Transportes, por sua vez, tem colocado a questão no âmbito das novas concessões rodoviárias, avaliando a obrigatoriedade de postos de abastecimento de gás ao longo dos novos trechos concedidos.

Neste cenário, a MAT acelera o processo de nacionalização dos sistemas, que mantém em parceria com a italiana Graf. Segundo o diretor Jorge Mathuiy, já foram investidos US$ 300 mil, com capital próprio, e agora a empresa avalia as linhas do Finame. Até aqui o "coração do sistema" era importado e agora cabe esse financiamento, voltado a bens de capital fabricados no país.

Enquanto isto, a empresa forneceu em junho último um compressor para a unidade da Solvi, em São Leopoldo (RS). Esta empresa atua na gestão de resíduos em mais de 250 municípios e produz biometano a partir da decomposição de resíduos orgânicos em aterros sanitários. A SPTrans, que estuda a doção do biometano para ter ônibus 100 % movidos a gás, na Capital, em cinco anos, é um outro alvo.

"Enfim, temos mais projetos em andamento, pois o mercado de biometano é bastante promissor", finaliza o executivo.

MAT / Divulgação